读書人

财务自由之路

我们追求财务自由不是因为崇拜金钱，而是因为不愿做金钱的奴隶；不是为了享受奢华，而是为了让自己和家人获得舒适而有尊严的生活。

〔德〕博多・舍费尔 著／刘元 译

德国最佳理财书



《小狗钱钱》作者

欧洲第一理财教练

博多・舍费尔

经典作品

创造连续110周雄居德国图书畅销榜榜首的销售奇迹！

被译为23种文字出版

全球销量超过**500万册**

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

财务自由之路

Der Weg zur finanziellen Freiheit

[德] 博多·舍费尔

B. Schäfer

刘元　译

南海出版公司

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：http://www.ireadweek.com

Table of Contents

图书在版编目（CIP）数据

前言

自我分析：你的财务状况如何

基本原则

第一章 你真正想要的是什么

  第一节 确定你的目标

  第二节 创造财富的四大支柱

第二章 责任意味着什么

  第一节 责任

  第二节 你决定自己的未来

  第三节 承担起你的责任

第三章 100 万是个奇迹吗

  第一节 创造奇迹的 5 个层次

  第二节 怎样创造奇迹

第四章 为什么没有更多的人致富

  第一节 你为什么是穷人

  第二节 致富的代价和收获

第五章 你究竟如何看待金钱

第一节 怎样发现你的金钱观

第二节 你的金钱观是怎样形成的

第三节 培养有助于实现目标的金钱观

通向第一个 100 万的实用指南

第六章 债务

第一节 坏债是如何产生的

第二节 如何避免和减少债务

第三节 债务管理策略

第七章 如何增加收入

第一节 怎样让老板给你涨工资

第二节 个体经营者如何增加收入、积累财富

第三节 影响收入的五大因素

第四节 创造收入，永不止步

第八章 储蓄——支付你自己

第一节 储蓄使你致富

第二节 储蓄致富策略

第三节 教育孩子先付钱给自己

第九章 复利的奇迹

第一节 创造一种新财源

第二节 复利的三大影响因素

第三节 发挥复利的作用

第十章 股票——生财有道

第一节 股市投资基本规则

第二节 股市投资的 10 条黄金法则

第三节 王者之路：股市全胜策略

第四节 投资股市必须遵循的前提

第五节 成功股票实例

第六节 给股票的赞歌

第十一章 基金——让别人帮你的钱增值

第一节 好投资的 5 个标准

第二节 股票基金是个好投资

第三节 如何选择基金

第四节 投资基金的 10 条建议

第五节 让通货膨胀助你一臂之力

第六节 实力基金的几个例子

第七节 小结

第十二章 财务保障、财务安全和财务自由

第一节 第一项计划：获得财务保障

第二节 第二项计划：获得财务安全

第三节 第三项计划：获得财务自由

第四节 实现计划的 3 种投资策略
第五节 坚定信念，勇往直前
第十三章 导师和专家网络
第一节 致富需要有益的环境
第二节 如何寻找导师和向导师学习
第三节 如何建立专家网络
第四节 模仿卓越
第五节 实践的钥匙
第十四章 播种金钱
第一节 分享财富
第二节 付出的回报
展望：现在怎么办
现在就开始
组建自己的团队
传播本书的理念
我的祝愿
致谢

如果你不知道读什么书，

就关注这个微信号。

微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

1、 历届茅盾文学奖获奖作品

2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

……

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读） www.ireadweek.com 这行下载

图书在版编目（CIP）数据

财务自由之路/〔德〕舍费尔著；刘元译.

海口：南海出版公司，2009.11

ISBN 978-7-5442-4589-0

I. 财… II. ①舍…②刘… III. 私人投资–通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 207217 号

著作权合同登记号 图字：30-2008-300

Der Weg zur finanziellen Freiheit

By Bodo Schäfer

Copyright © 2003 by Franco Pace

Published by arrangement with The Rights Company

All rights reserved

CAIWU ZIYOU ZHILU

财务自由之路

作　　者 〔德〕博多·舍费尔

译　　者 刘元

责任编辑 郝明

特邀编辑 庞子杰
丛书策划 北京读书人 Beijing Reader's
装帧设计 奇文云海
出版发行 南海出版公司
社　　址 海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼　邮编 570206
电子邮箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn
经　　销 新华书店
印　　刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开　　本 700 毫米×990 毫米 1/16
印　　张 18
字　　数 196 千
版　　次 2010 年 1 月第 1 版　2010 年 1 月第 1 次印刷
书　　号 ISBN 978-7-5442-4589-0
定　　价 28.00 元

南海版图书　版权所有　盗版必究

前言

你知道是什么阻碍人们去实现梦想吗？答案很简单：是金钱！因为金钱代表了一种特别的生活态度，它反映了我们的精神状态。金钱不会自动产生，它是一种能量：我们投入到生活重心中的能量越多，获得的金钱回报也越多。真正的成功人士有获取大量金钱的能力。一些人赚钱然后储蓄，另一些人用金钱服务身边的人。但他们都有一个共同点：那就是持续赚钱的能力。

我们不应当过分强调金钱的重要性。但是，你知道金钱什么时候会变得特别重要？那就是你急需钱却没有钱的时候！当你处于财务困境中的时候，你就会知道金钱的重要性了。我们需要重新定义我们的金钱观念。我们不能让金钱控制我们的生活，而应当让它服务于我们的生活。

人人都有自己的梦想。对于如何生活、如何追求自己的权利，每个人都有自己特定的想法。在内心深处，我们都愿意相信：我们都扮演着特定的角色，以使世界更美好。但不幸的是，残酷的现实和日复一日的平凡生活往往会粉碎我们的梦想。我们逐渐忘却自己的梦想和应有的生活。

慢慢地，我们陷入了一种牺牲者的角色。我们不能从当前的生活中解脱出来，开始向现实妥协。我们的梦想最终消失，在我们意识到这一点以前，生命已离我们而去。

到现在为止，我研究金钱、成功和幸福的概念已经超过了 10 年。在这些年中，我学会了从多种不同的角度看待金钱。金钱既可能妨碍我们充分挖掘我们的潜力，也可能帮助我们做最好的自己。

我希望成为你的个人金钱教练，希望能指导你创造一台赚钱机器。我将与你分享我的经验。拥有金钱不仅意味着自由，而且意味着更加独立的生活。当我意识到这一点以后，内心深处产生了一种强烈的愿望：我要把这些知识传授给我遇到的每一个渴望真正自由的人。我坚信我们每一个人都可以学会致富，就像我们都可以学会驾驶汽车一样。但是，有一些基本技能是你首先要学习的。

有许多途径可以使你成为百万富翁。本书将为你详细讲述其中一种途径，它由以下 4 种策略组成：

1. 将收入的一定比例储蓄起来。
2. 用储蓄进行投资。
3. 增加你的收入。
4. 将收入增加部分按一定比例储蓄起来。

如果你这样做，你就会在 15 年～20 年内拥有 100 万～200 万马克。这不是奇迹。如果你想以更快速度（比如 7 年）挣到这么多钱，那么你将用到本书中的很多策略。每一种策略的应用都会帮助你更快地接近目标。

如何在 7 年内致富？你应该清楚，这不仅是在讨论你要挣到很多钱，而且是在讨论你要成为一个什么样的人。

要实现这个目标并不容易，但经济窘迫的日子更不好过。但是，如果你遵循本书的建议，那么你就会实现目标。我的讲座已经帮助很多人走上了财务自由之路，并且，我仍然在惊喜地看到这些知识带给人们生活的改变。

但不要认为，手握一本书，财源就会滚滚而来，仅靠闭门读书并不能使你致富。只有把本书介绍的策略应用并融入到你的生活中去，你才能获得成功。那时，你的真实能力才会显现。

我真诚地希望，本书不仅能使你致富，还能带给你一些有价值的领悟。尽管我并不了解你本人，但我知道，如果你读了本书，就会不再满足于现状。你将成为一个渴望自己掌握自己的未来、渴望过上不平凡生活的人。

我衷心希望本书对你有所裨益。

博多·舍费尔

自我分析：你的财务状况如何

注意：在开始阅读本书之前，请先回答下列问题。

1. **你如何评价自己的收入？**

□非常好　　□勉强

□很好　　□差

□好　　□非常差

□一般

2. **你的净资产？**

□非常好　　□勉强

□很好　　□差

□好　　□非常差

□一般

3. **你的投资？**

□非常好　　□勉强

□很好　　□差

□好　　□非常差

☐一般

4. 你的投资理财知识?

☐非常好 ☐勉强

☐很好 ☐差

☐好 ☐非常差

☐一般

5. 你的财务计划完善吗？你是否清楚地知道目标、需要的投入和资金来源?

☐非常好 ☐勉强

☐很好 ☐差

☐好 ☐非常差

☐一般

6. 你是否有理财方面的顾问?

☐有 ☐没有

7. 你的大部分熟人

☐比你有钱 ☐财务状况跟你差不多

☐没有你有钱

8. 你每个月是否至少将月收入的 10% ~ 20% 储蓄起来?

☐是 ☐有时

□否

9. 你是否定期捐赠?

□是　　　　　　　　　　　　□否

10. 你是否相信自己能赚大钱?

□是　　　　　　□从来没想过

□否

11. 如果你从现在开始只出不进，靠积蓄还能维持多久?

____ 月

12. 你是否能看到完全依靠储蓄的利息生活的那一天?

□是　　　　　　　　　　　　□否

13. 如果今后 5 年与过去的 5 年情形相同，你是否满意?

□是　　　　　　　　　　　　□否

14. 你认为自己真正了解金钱的程度?

□准确了解　　　　　　　　　□了解一些

□不了解

15. 请描述自己目前的财务状况:

____

____

16. **如果用一个名字来描述你的经济状况，你应该叫什么（比如笨鸭子、新手、失败者、倒霉蛋、吸金石、企业家，等等）？**

____

17. **金钱在你个人生活中的作用?**

□促进　　□阻碍

18. **你对基金的了解程度?**

□非常了解　　□勉强了解

□很了解　　□不太了解

□了解　　□一点都不了解

□一般了解

19. **你对股票的了解程度?**

□非常了解　　□勉强了解

□很了解　　□不太了解

□了解　　□一点都不了解

□一般了解

20. 你是否知道投资的基本标准并严格遵守?

☐是 ☐否

21. 你感觉金钱对你重要吗?

☐不重要 ☐非常重要

☐有点重要 ☐最重要

☐一般重要

22. 你对金钱、数字和财务的态度?

____

____

23. 回答上述问题之后你如何评价你的整体财务状况?

☐非常好 ☐勉强

☐很好 ☐差

☐好 ☐非常差

☐一般

24. 你现在感觉怎么样?

____

基本原则

第一章　你真正想要的是什么

你已经探索了太久，现在该是放弃探索、学习如何收获的时候了。

——海因茨·科尔纳，《约翰内斯》

我们内心深处的感觉与我们的现实生活总是存在着一定的差异，这种冲突由来已久。我们对生活的期盼与现实之间通常有天壤之别。

我们都渴望成长和幸福。在内心深处，我们都希望改变一些事情，使世界更美好。我们都愿意相信我们值得拥有一种美好的生活。

第一节　确定你的目标

致富的机会如何

是什么在阻止我们实现梦想？是什么在阻止我们内心最深的渴望？毋庸置疑，我们当中的许多人生活在不利于致富的环境中。甚至我们的政府也给我们树立了一个坏榜样。它年复一年地大量举债，为了偿还不断增加的债务利息，又不断地提高税收。

我们的教育体制在一些关键问题上，也没能给我们答案。例如，“我怎样才能过上幸福的生活”？“我怎样才能致富”？在学校我们学过公元1066 年征服者威廉在黑斯廷斯战役中是如何击败哈罗德的，却没能学到如何尽快挣得 100 万马克。那么，应当由谁来教会我们致富呢？是我们的父母吗？大多数人的父母并不富有，因此很难指望他们提出关于致富的真知灼见。此外，我们的社会鼓励过度消费，亲朋好友对我们也爱莫能助。因此，很多人丧失了上天赋予我们的权利：幸福和富有。

今天，当我观察自己的生活时，只能深怀感激。我获得了财务自由，过上了我一直梦想的生活。

但一开始并不是这样，跟许多人一样，我也曾被自我怀疑和迷惘深深困扰。

独特的经历塑造人

在生活中，我们都有过一些对成长产生重大影响的经历。这些经历改变了我们的世界观，改变了我们对人、对机会、对金钱以及对世界的看法，进而改变了我们的生活——变好或者变坏。

在我 6 岁时，一件事情给我留下了难以磨灭的印象，形成了我对金钱的看法。当时，我父亲患肝硬化住进医院。因为需要绝对休息，他必须在医院待整整一年。住院期间，医生要求他尽量不要看书。

有一天，我听到医生对我母亲讲，他还从来没有见过这么忙的病人。尽管父亲需要绝对休息，但每天看望他的人仍然超过 6 个。

我们就这样发现了父亲在医院的病床上也一直在工作。我父亲是一名律师，他在工作之余创立了一个他称为“穷人事务所”的机构，为那些收入极低的人提供免费法律咨询服务。

我母亲马上同父亲谈了一次话，要求他立刻停止工作，否则别想活着离开医院。医生也劝他理智一些。但我父亲是一个倔强的人，他继续做着他认为正确的事情。

我经常在他的床前一坐就是几个小时，倾听访客对他说的话。你知道他们说的是什么吗？他们说的总是关于金钱的事。他们永远在抱怨，永远在抱怨是环境和别人造成了他们的贫困。

由于我当时还小，对法律术语一窍不通，因此所有的主题在我听起来几乎都一样：财务困境，财务困境，还是财务困境……

开始时，我还饶有兴致地听着他们的抱怨，但不久之后就觉得厌烦了。我开始憎恶贫穷，因为贫穷使人们不幸，贫穷使他们打扰我病中的父亲，并乞求他的帮助。

医院的场景深深地刺激着我。从那时起，我就下定决心致富，要在 30 岁时成为百万富翁。

仅有决心还不够

然而，这并不是一个一夜成名的故事。的确，我在 30 岁时实现了目标，但在那之前的 5 年我还负债累累，体重超重 18 千克，并且极度不自信。窘迫的财务状况使金钱成为了我生活的中心。

金钱的重要性只是在我们依附于它的时候才显现出来。当你入不敷出时，金钱就显得尤为重要。

不过，我坚信一切都会变好，坚信车到山前必有路。但是，如果我们仅仅停留在希望上，奇迹是不会发生的。

希望是一种聪明的镇静剂，是一种狡猾的自我欺骗。我们在等谁？在等什么？上帝？命运？但上帝不是保姆，不会在我们无所作为时也奖励我们。守株待兔是不会有好结果的。

价值观和目标必须协调一致

我很绝望：为什么挣钱不少，却仍然负债累累呢？当我终于找到问题的症结时，连自己都大吃一惊。原来，在内心深处我竟然不相信金钱是个好东西。是我自己在破坏自己的成功！

我父亲在患病 8 年后最终去世。人们都说他是工作累死的。

无论如何我不想累死。另一方面，我也不愿意像那些到医院找我父亲寻求法律援助的穷人一样生活。

我想富有，而且尽可能不要付出太大的代价。

在父亲去世后，母亲开始从宗教中寻求安慰。她坚信“富人进天堂比骆驼穿过针眼还难”。

而我，一方面我想做个好人，那时我也相信只有贫穷才能做好人。但另一方面，我想富有，因为我憎恶贫穷。

不同的价值观试图将我引向不同的方向。但我知道，只要还没有摆脱价值观念上的冲突，我就只能原地踏步。

只有到了万不得已的时候，我们才去尝试致富。但是，每当我们迈出第一步，总在具体行动时踌躇不前。

我们总是给自己留下后路。事实上，人们在尝试的时候总是期望会出现障碍。我们之所以内心矛盾，是因为我们并不相信我们的追求对我们有益，我们也并不相信自己有能力达成目标。

乐观主义和自信心

暂时将你的乐观主义放到一边去吧。为什么？我来给你解释。乐观主义的确是一种积极的性格特征，它帮助你看到各种事物积极的一面。但是，当乐观主义不与其他特点联系在一起时，它就会变得非常没有效率。乐观主义常常被错误地与自信混为一谈。

如果说乐观主义能让你看到事物积极的一面，那么自信则能够让你直面生活中的各种困难，生活不仅仅是由美妙和轻松的音符组成的交响乐，它也有阴暗和低沉的音符。但是，自信的人不会惧怕困难的处境。

能够从自己的过去找到信心、从而相信可以依靠自己的人是有自信的人。一个自信的人不会让任何人或任何事阻碍自己。因为他知道，他可以应对前进道路上的所有障碍，并且已经多次证明了这一点。在本书第三章中，你将找到如何在较短的时间内建立起自信的方法。

良好的财务状况对于建立自信极为重要。在财务方面不允许有不切实际的乐观主义。你的银行报表必须清清楚楚、明明白白，不允许有任何欺骗。如果你想增强你的自信，就必须理顺自己的财务状况。你的财务状况必须证明你在前进的道路上能够披荆斩棘、畅行无阻。

你不能听任个人财务状况破坏自己的信心。因为没有自信的人只能生活在贫困线以下。你将永远无法知道自身的潜力，你不会去冒险，不会成长，不会去做实际上你能做到的事情，从而不能开发你的潜力。一个没有自信的人将一事无成，一无所有，一文不名。

所有这一切与乐观主义毫不相干。你的银行账户必须证明你的财务状况能支撑你的生活。你的财务状况必须能给你自信。

这正是本书的主旨。本书的主旨就是帮助你规范你的财务状况，使它不是给你带来麻烦，而是成为你的坚强后盾。金钱既可以使你的生活更轻松，也可以使你的生活更困难。

你的境况如何

你认为自己应该更好吗？你认为自己不应该满足于现状吗？

你是否应该比现在得到更多？你的富有是否只是个时间问题？

请暂时把你的乐观主义放在一边吧，先关注一下这个问题：你的个人收入在过去的 7 年里是如何发展的？请将过去 7 年里的收入增减情况在下面的横线上写下来。

____

这个数字很清楚，却没有什么效果。如果你还是像过去那样，下一个 7 年你还会看到同样的数字。而且在此后的岁月里，这个趋势还会进一步加强。

如果你希望看到不同的结果，就必须有所行动。你必须另辟蹊径，而第一步就是改变你的思维方式。

你的思维方式造就了现在的你。如果你继续保持同样的思维方式，你将永远不能实现你的目标。

你的内在思维与外在表现是联系在一起的。如果你内心里认为金钱是很罪恶的东西，那你就永远都不能致富。那么，你内心的真实想法究竟是怎样的呢？我们将在第五章解释这个问题。

你将发现你内心深处对金钱的真实想法，并学会改变你的金钱观念。

金钱是个好东西

我在 26 岁时认识的一个人教会了我致富的基本原则。仅仅过了 4 年，我就可以靠收入的利息生活了。这之所以这么快实现，是我的梦想、

价值观、目标与策略相互协调一致的结果。

不管你是否相信，金钱确实改变着生活的方方面面。它也许不能解决你的所有问题，也绝对不意味着一切，但是，缺钱却会给你的幸福蒙上阴影。如果有钱，解决其他问题时你就可以更加游刃有余。你也会有机会去结识新朋友，畅游令你神往的地方，从事你喜欢的工作，获得更多的自信，得到更多的承认以及利用更多的其他机会。

生活的 5 个领域

为了简单起见，我把生活分为 5 个领域：健康、财务、关系、情感和人生意义。这 5 个领域同等重要。

没有健康的身体，一切都无从谈起。不能控制情感的人无法激励自己去完成既定的目标。良好的关系是基础。人生意义指的是从事你真正喜欢的、适合你的并有益于他人的工作。我们的财务状况也属于这个范畴。

永远不要仅仅为了钱去做自己不喜欢的事情。你需要的是我所说的财务自由。

你可以将生活的这 5 个领域看做你的五指。假设财务状况代表你的中指，当某人用重锤猛击你的中指时，你是说“没关系，这只是 1 个指头，我还有另外 4 个指头呢”，还是把几乎全部的注意力都转移到这个疼痛的手指上来呢?

重要的是使人生的这 5 个领域相互和谐。你必须把这个理念熟练应用到所有 5 个领域中。缺钱的人肯定不能很好地平衡这 5 个方面。缺钱总是在其他领域投下阴影。金钱是稳定、和谐生活的基础。

为什么有人能在短时间内致富？因为他们有足够的钱为他们工作。他们想要的是一部赚钱机器，而不是把自己变成一部赚钱机器。

你是否知道，为什么大多数人都无法从事自己喜欢的工作？答案很简单，因为他们缺钱。这是一个恶性循环：很多人不能从事自己喜欢的工作，因为他们不知道如何通过这项工作去赚钱。但是，还从来没有

人因为厌恶自己的工作而发迹。因此，由于缺钱，人们去从事不喜欢的工作，然后，又总是挣不到足够的钱。

解决的办法是：把你的爱好融入你的事业，用你的爱好去赚钱。但是，你只能在明确知道你真正喜欢的是什么、你的天分在哪里之后，才能这样做。

多年前，我在纽约认识了一位大富翁。他的办公桌前挂着一条格言："终日忙碌的人，永远没有时间致富。"

显然，人们还应当挤出时间用于思考。当我问他一个人应该思考什么问题时，他回答："认识自我，找到自己的所爱。然后思考如何以此来赚钱。最好每天问自己这个问题，并不断去寻找更好的答案。"

追求完美还是得过且过

我们需要时间认真思考，弄清楚什么才能真正使我们幸福。只有当工作使我们充满激情时，我们才能有好的表现，才能使金钱滚滚而来。我们需要时间来认识我们的天赋，并将这些天赋转变为能力。我们需要时间书写自己的人生剧本，将我们的人生表演得有声有色。如果你不花时间来这样做，你就将浪费你的生命。我们需要时间作出根本性的决定，并约束自己采取与决定一致的行动。这样，每个人都必须在一生中的某个时候清醒地决定他是要追求完美还是得过且过。

追求完美意味着学习如何合理利用时间、机会、天赋、金钱以及与别人合作，以实现最佳效果。如果你希望自己的人生完美，就应该始终力求做到最好。

然而，大多数人都是漫无目标、没有计划地度过一生。他们得过且过。他们只是为了生存。工作日对于他们来说只是两个周末之间难熬的日子。他们工作只是为了挣钱，而不是为了获得满足感。他们既不了解自己的天赋，也不了解生活展现给他们的机会。

第二节　创造财富的四大支柱

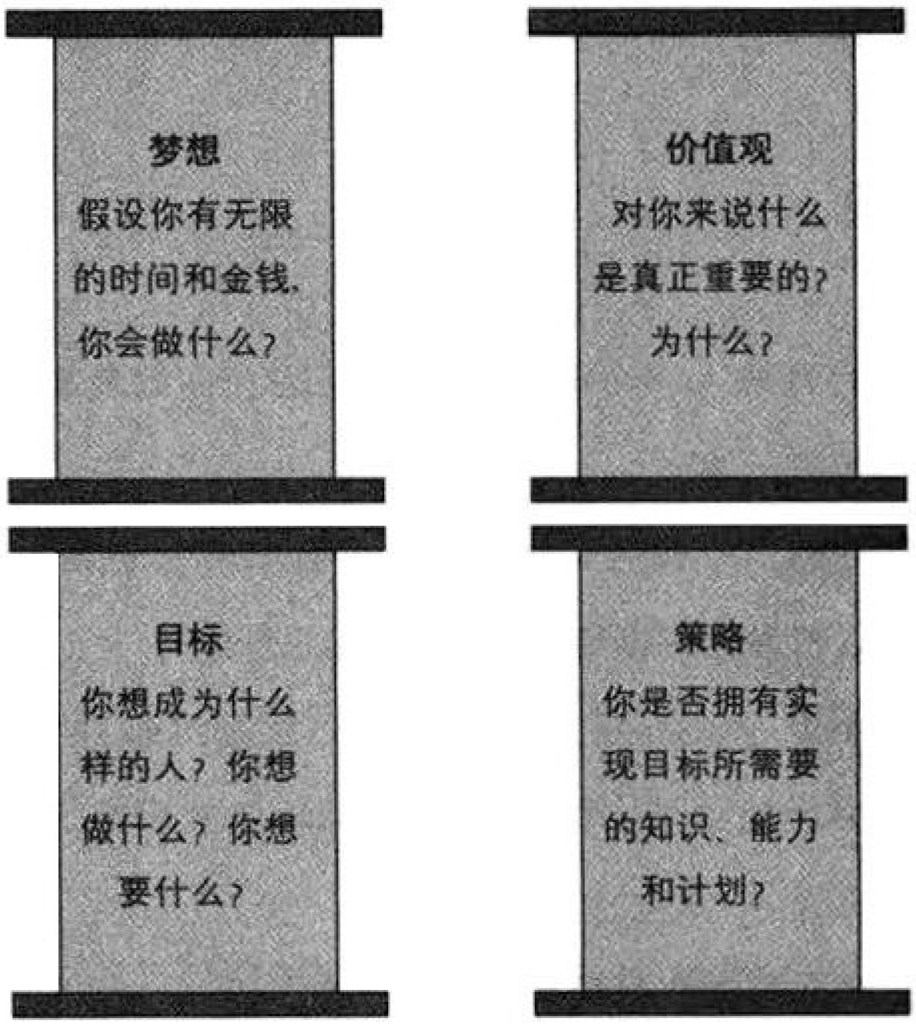
计划是关键

很多人安排自己的度假计划比安排人生计划还用心。然而，现实中只有两种可能：或者由你自己来安排你的人生，或者由别人来安排你的人生。

很多人作了一点计划后失败了。于是就有人说："我计划越多，命运对我的打击就越沉重。因此我不再计划，也就不会再遭受失望的打击了。"有一个非常简单的原因可以解释为什么很多人没有坚持他们的计划，那就是他们未能将梦想、目标、价值观和策略联系在一起。

美国佐治亚州州立大学教授托马斯·斯坦利曾经对富人的生活进行过长达 12 年的研究。他得出的结论是，这些人是世界上最幸福的人，因为他们的梦想、目标、价值观和策略达到了完美的和谐。梦想、目标、价值观和策略是帮助你创造财富的四大支柱。你一生中能否有所作为并不首先取决于你是否意志坚定，而取决于你的梦想、目标、价值观和策略。

在后面的章节里，我们将系统地探讨这四大支柱。这就是你在 7 年之内奠定财富基础的方式。如果一个人将这 4 种力量完美地整合在一起，很难想象他能取得多大的成就。



你的梦想

梦想可以很好地描绘什么可以给你带来幸福。仔细想一想，如果你有足够的时间和金钱，你会做什么？你会惊讶地发现，梦想的实现需要多少金钱。

你的目标

然后，你需要把这些梦想变成用语言表达的目标，这就需要明智的决策。在作出决定和承担义务之前，一切都仅仅是理想。因此请问一下自己，你想成为什么样的人？你想做什么？你想要什么？在本书的后面部分，你将学到一个明确自己的目标并作出明智决策的简单方法。

你的价值观

现在我们将进入一个非常关键的问题：你的梦想和目标必须与你的价值观和谐一致。

请反躬自问："我到底想要什么？什么对我是至关重要的？"本书第五章可以帮助你判断你对金钱的真实态度。

价值观不是一成不变的既成事实，而是对各种可能性的选择。这种选择很早就建立了。受父母和周围环境的影响，我们简单接受了他们的价值观。

但是，今天我们有权选择。

你拥有选择个人价值观的自由。价值观并不是一成不变的。有时，我们的一些价值观会与环境发生矛盾，就像我所遇到的情况一样。不知你是否记得：一方面我想致富，另一方面又担心会因此累死。

当我们的价值观将我们朝不同的方向拉动时，我们将一事无成。因此，让你的价值观去适应你的目标就十分重要。关于怎样做到这一点，你会在第五章中看到。只有当你明智地确定了指导自己的价值观以后，你才能掌握自己的命运。

你的策略

当你的梦想、目标和价值观协调一致以后，设计促使你成功的策略就成为当务之急。在本书中，你将找到使你致富的策略。下面是一个简短的介绍。

在第六章中，你将找到处理你目前债务的方法。

你需要实施计划的知识和能力。你必须知道怎样获取你需要的资金：在第七章中，你将学到迅速增加收入的方法。

在第八章中，你将学会如何保持你的财富。因为高收入并不能保证你发财，致富的关键在于能否守财。

在第九、第十和第十一章中，你还将学到钱滚钱的方法。

在第十二章中，你将学到为你的财务目标制订详细计划的方法。

最后，我们要确保你切实执行计划。你需要有人向你演示如何致富。第十三章会告诉你怎样找到自己的导师，还会告诉你营造最佳氛围的方法，以确保你为实现目标而坚持不懈。

第十四章将向你说明，成功并不是问题的全部，因为成功与幸福存在着区别。成功意味着你得到了想要的东西，而幸福则意味着你喜欢自己的收获。因此，我将向你展示如何以最佳方式享受你得到的金钱。

在此之前，我们先探讨致富的必要条件。在第三章中，你将学会创造奇迹。

有人说致富很简单。如果这一观点成立，那么我们就要问自己："为什么有更多的人不能致富呢？"第四章会告诉你答案。

但在那之前，我想首先在下一章中与你探讨最重要的创造财富和幸福的概念。只要我们还没有认识到自己有能力完全掌握自己的命运，我们就会是弱小的受害者。只有相信命运完全掌握在自己的手中，你才能迈出第一步。

在继续阅读之前，请回头注意一下本书目录，标出你最感兴趣的话题。因为，你需要本书才是最重要的。你必须不断地问自己："这个内容适合我吗？我怎样去迅速行动呢？"把本书的内容融入你的生活并付诸行动吧！这一点也适用于本书的各项书面练习。请记住：还没有一个人是仅靠读书就发财的。仅掌握书面知识是远远不够的，把知识应用于实践才能获得真正的力量。

现在就开始你的致富之旅吧。你将在 7 年之内致富——也许还会更快。

本章要点

- 金钱对我们来说总是很重要。当你遇到财务问题时，金钱就显得更加关键。
- 我们的价值观和目标必须协调一致，否则我们只能原地踏步。
- 乐观主义让你看到所有事物积极的一面，而自信使你能面对生活中更多的困难。
- 当一个人知道他能依赖于自己过去丰富的经验时，他就会充满自信。
- 你现有的思维方式造就了现在的你。但同样的思维方式不能将你带到理想的彼岸。
- 成功是做最好的自己，而幸福则是喜欢你自己。
- 财务问题总是给生活的其他方面投下阴影。
- 你要在两者之间作出选择：你想拥有一部赚钱机器，还是将自己变成赚钱机器?
- 从你的爱好中开创你的事业。
- 终日劳作之人无暇赚钱。
- 只有当你明智地决定用哪种价值观来指引自己的生活时，你才能掌握自己的命运。
- 你一生中能否有所作为并不首先取决于你是否有坚强的意志，而取决于你的梦想、目标、价值观和策略。

第二章　责任意味着什么

只有弱者才会推诿责任。

——维恩·戴尔博士，《如何成为跨越极限之人》

如果我们不认识自己始终应该承担的责任，那么积累财富就是痴人说梦。我们不应该抱怨政府、环境、伴侣、教育、我们的健康或者财务状况，我们应该自己对自己负责。

你会说："慢着，得病算谁的？无故栽跟头算谁的？上当受骗算谁的？碰上无妄之灾又怎么算？难道总要我们自己承担责任吗？"

假如有人平白无故撞坏了你停放的汽车，你有责任吗？对于别人的错误你当然没有责任，但你要对自己的反应负责。你可能会拿出猎枪"正当防卫"，开枪打那个恶棍；也可能会袖手旁观，暗自高兴，因为你知道保险公司会赔偿你的损失，而你正好可以趁此机会给你的汽车重新喷漆。在后面这种情况下，你甚至可能还有些赚头。

因此，你并不对所有的意外事件负有责任。但是，你要对如何判断这些事件以及你作出的反应承担责任。

第一节　责任

当然，有些事情会给我们带来肉体和经济上的伤害，使我们烦恼。但是，并不是事情本身导致了这一切，而是我们的反应。无论发生什么事情，决定它能否影响我们的仍然是我们自己。

以一个橙子为例。如果我们轻轻挤压它，橙子里会流出什么？"愚蠢的问题！"你会说，"当然是橙汁。"如果我踏上一只脚，这个橙子里会流出什么？"橙汁。"如果我将这个橙子使劲朝墙上扔过去，又会怎么样呢？"流出来的还是橙汁。"

对我的所作所为，橙子并无"责任"。但是，它对本身流出的东西是有责任的。它总是用它内在的东西作出回答。同样，对于发生在我们自己身上的事情——我们的看法以及我们的反应——我们负有责任。

责任意味着作出正确回应的能力。我们总是对我们的判断和反应负有责任。当然，要完全控制自己的反应很难，特别是当发生不好的事情的时候。仅仅因为对方挑衅你就应战是毫无意义的。

在对抗和战争之外还有更好的解决办法。追打一条咬伤我们的毒蛇只会使毒素在我们体内更快地扩散。马上采取行动解毒才是更好的办法。与其争吵不休，不如马上停止，冷静分析事态。比如，我们可以扪心自问，合作伙伴的行为是否是对我们过去不良行为的反应?

我们的反应是对一个事件的答复，而我们正是对这一答复负有责任。在英语里，责任叫做“responsibility”，它由“response（答复）”和“ability（能力）”构成。因此，责任意味着用能力来作出回答。

以血还血、以牙还牙肯定不是最佳的解决方案。

大多数人总是推卸自己的责任，老生常谈的 3 个原因是：

1. 是基因在作怪。
2. 是父母的过错。
3. 是环境的问题。

有一个年轻人捅死了两个人。事后，一些记者对他进行了采访，问起了他的生活和犯罪动机。

他对记者说，他是在一个破碎的家庭中长大的。从他开始记事起，他酗酒的父亲就总是在殴打他的母亲。他们靠父亲偷来的东西过活。不用说，在这样的家庭里，他从 6 岁起就和他父亲一样开始偷东西了。他曾因意图谋杀入狱，现在又要因为谋杀两人而再次入狱。他用这句话结束了他的故事：“在这样的环境中，还能指望我成为什么样子呢？”

这个年轻人还有一个孪生兄弟。当记者知道了这一情况后，也采访了他的兄弟。出乎记者意料的是，他的兄弟与他完全相反，是一位受人尊敬的律师，有良好的口碑，还被选入了市政委员会和教区委员会，他已婚，有两个孩子，而且显然过着幸福的家庭生活。

记者感到万分震惊。对于他如何走上今天的人生道路这个问题，他讲述了和他兄弟同样的家庭史。他这样结束他的故事：“在见惯了那种注定毁灭的生活之后，还能指望我成为什么样子呢？”

同样的基因、同样的父母、同样的家庭教育、同样的环境，却产生了完全相反的判断和反应。

相同环境下的两个人怎么会走上完全相反的人生道路呢？也许他们都曾遇到过对他们施加积极影响的人，但只有一人接受了这种影响，另一人却没有。也许他们都有过同一本书，两人都开始阅读，但可能只是其中一人读了下去，而另外一人却没有。事实到底如何，我们无从知道。但是，他们确实走上了完全相反的人生道路。

尽管有这样那样的倒霉事，但我们要负起责任，对具体情况作出判断和反应的毕竟是我们自己。让我们假设把世界上所有的钱都集中到一起，然后每人发 5000 马克。接下来会发生什么呢？也许当天晚上一些人手中就少了 3000 马克，而另外有一些人却有了更多的钱。几周之后，我们就又有了富人和穷人。研究人员坚称，在一年之内，金钱的分配就会恢复到集中前的老样子。

第二节　你决定自己的未来

你应该如何回答本书

顺便说一句，我们现在讨论的是责任的话题，我对本书的内容负责，而你要对从本书中学到的东西负责。

这个道理同样适用于我的讲座。我们无数次地亲眼目睹了许多人在参加了我的讲座之后提高了收入，其中一些人收入甚至翻番。他们大多数人至少将 20% 的钱存起来，开始建立他们的财富。

很多人开始锻炼身体，更加注意饮食和健康的生活方式。团体冥想促使很多人每天抽出 15 分钟来静坐冥思，他们成功地释放了生活中的压力。一些参加过讲座的人打电话告诉我们，他们已经连续多年获得 12% ~ 20% 的投资收益。

当人们明显地改变了他们的金钱观念，并用他们获得的财富行善时，我们就感到特别高兴。你应当亲自感受一下他们话里话外所表现出的满足感。他们减少了债务，并发现了新的收入来源。他们大多数人学会了喜欢金钱，并为拥有金钱而感觉良好。

尽管如此，仍然有一些人在听完我的讲座后无所作为。也许是他们希望我施以魔法，将他们的地窖装满金条，从而改变他们的生活。

“都是别人的错……”

不久前，我遇到了一个年轻人。3 年前他参加过我的讲座“成功理财的突破”。他这样向我表示问候：“不管用。你讲的东西对我帮助不大。”由于我真心想帮助他，希望他的生活朝好的方向发展，所以他的话对我触动很大。那个年轻人开始解释：“开始时很不错。第一年我的收入就多了 2.7 万马克，并存下了其中的 25%。到第二年，我的账户里有了 6.5 万马克，并还清了所有的债务。按照你的建议，我和两个朋友一起创建了一个储蓄俱乐部。我们一起投资，并获得了平均每年 17.3% 的收益。但是，不知道从什么时候起，我们的事业开始半途而废，我停止了储蓄。你知道我用积蓄的钱做了什么？它现在就在外面——一辆漂亮的保时捷跑车。”

这个人改变了他的信条。在开始的两年里他把握住了他的财务状况，开始走向富裕。他甚至已经看到了这是可行的。可是，在此之后他懈怠了，为了漂亮的跑车，他采取了杀鸡取卵的做法。然而，他不想为此承担责任。

谁应该对此负责呢？诿过于人是流行病。然而不要忘记：你抱怨别人的同时，也给了别人权力。一推了之，抱怨别人非常简单，这可以让我们自我感觉良好一点。都是公司的错，搞得我无法发挥自己的能力；合作伙伴也有错；我的健康状况也妨碍了工作，等等。难道我们想让公司、合作伙伴、健康主宰自己的生活吗？好好想一想。勇于承担责任的人才会有力量。因此，我乐于承担责任，因为我更喜欢自己主宰自己的人生。

错误和后果

我们过去的错误呢？谁为它们负责？这里有一些事件的例子，它们会在事后产生影响：一个男人离了婚，必须支付赡养费；某人损害了自己的健康，后果是必须节制饮食；另一个人负债累累，必须签署还款保证书；还有一个人犯了罪，必须为此入狱。

毫无疑问，我们必须为自己的行为负责并因此承担相应的后果。无论是谁都一样。如果我们理解了这个道理，那么我们就应该更加负责地生活。

但是，如果那些事件都已成了既成事实怎么办？许多时候，我们不得不承认我们无法控制这些过失导致的后果。但这绝不是说我们可以将责任归咎于过去。对后果的判断和反应应该由我们自己负责。我们对错误导致的后果的反应，对将来有很大的影响。问题的关键在于，我们是想拥有控制将来事态的能力，还是让我们的错误及其后果左右将来的事态。

在我们承担起责任的那一刻，一切消极情绪都将化解。

你是自己未来的主宰

自己设计自己的未来，是为未来做好准备的最佳方式。你相信你能够做到这一点吗？如果你不相信，那你就像大多数人一样，还没有意识到未来 10 年提供的机会。

规划自己未来的自信根植于你的过去，产生于你对过去所获成就的认识。我们往往看不到自己所经历的逐渐的、细微的变化。事实上，改变总是如此微小，以致难以觉察。

扪心自问一下：10 年前你的情况怎么样？作为一个普通人、一个名人、一个专家或者别人的合作伙伴，你干得怎么样？你是否获得了经验？你的目标和战略是什么？你是如何与别人打交道的？你的财务状况如何？请在下面写出你的答案：

____

____

对这些问题思考得越多，你就会越清楚地看到自己在过去的表现。你会变得更加清醒，因为如果你在过去 10 年可以作如此多的改变，那么就想想你在今后 10 年可以做些什么。

10 年前你是否想过今天的境况？想一想，过去的哪些决定对今天你是谁、你在做什么以及你拥有什么负有首要责任。

____

____

你独自作出了这些决定。你决定了自己的希望和目标。你有能力掌握自己的命运，现在你同样能做到。你可以从把 10 年的期限缩短为 7 年开始。现在，你可以决定在 7 年内你想成为什么样的人，你想拥有什么和想做什么。请仔细考虑这些，因为如果你遵循本书的建议，你将得到你想要的东西。

____

____

你的愿景会成为现实吗？坚信它会成为现实的自信来源于你的过去。延续你积极的经验和成果，并把这些记录下来。如果你这样做了，你将变得更为清醒和自信。

第三节　承担起你的责任

扩大你的可控范围

一些事物你可以直接施以控制和影响——我把这称为你的可控范围。还有一些事物你虽然感兴趣，却不能施加影响。就说那个撞坏你停放得好好的汽车的陌生人吧，事情虽然与你有关，属于你的个人私事，但却不在你的可控范围之内。



在你的私人领域里无论发生了什么事，你都要对自己的判断和反应负责。

但是，这并不意味着我们必须满足于现有的可控范围。每一个人根据自己的经验都知道，我们可以扩大这个范围。在孩提时代，我们的可控范围很窄。到 20 岁的时候，这个范围明显扩大了。时至今日，它变得更有延展性。而财富就产生于我们扩大自己的可控范围之时。

如果我们认为问题是不可控的，因而是无法管理的，那么我们的思维方式就明显有问题。当我们把环境和他人作为替罪羊的时候，我们就丧失了力量。怨天尤人只能证明我们的软弱。

于是，以积极的方式影响生活的能力就日渐衰减，最后完全消失了。如果我们真的希望改善自己的处境，那我们可以马上开始。解决方案当然不会从天而降，靠天靠地不如靠自己。我们可以马上对自己私人领域内发生的一切承担起责任并同时扩大可控范围。过去我们已经成功地这样做了，将来我们仍然能够做到。

我在 16 岁时决定到加利福尼亚去开辟一番事业。但当我到达那里时，发现一切都与我的想象相去甚远。我跌坐在旅馆的床上，感到无比绝望。美国人的英语我根本听不懂，实际上我原本对英语就一窍不通。我怎样在那里上学、挣钱呢？面对这样的麻烦，我悲伤地大哭，沮丧到了极点。然而，慢慢地但确定无疑地，骄傲和不服输的精神战胜了

绝望。毕竟，我来加利福尼亚是为了证明自己。我知道，一开始的道路不会平坦。

有 4 种方式可以扩大你的可控范围。

1．离开舒适区

我们必须离开舒适区——令我们感到安全和舒服的区域。

当我跌坐在加利福尼亚那家旅馆的床上时，我远远地离开了我的舒适区。但是，一旦我找到我的方向，我的可控范围就明显地扩大了。不久之后，我在任何一个国家都不会有不适之感。接着发生的事情更为美妙：我开始对脱离舒适区感到轻松愉快。

如果你经常旅行，对此你一定也有切身体会。每次旅行都是一次脱离熟悉环境的经历。毕竟，体验新的和不同的文化正是你喜欢旅行的一个原因。因此，你学会了习惯于处身舒适区之外。

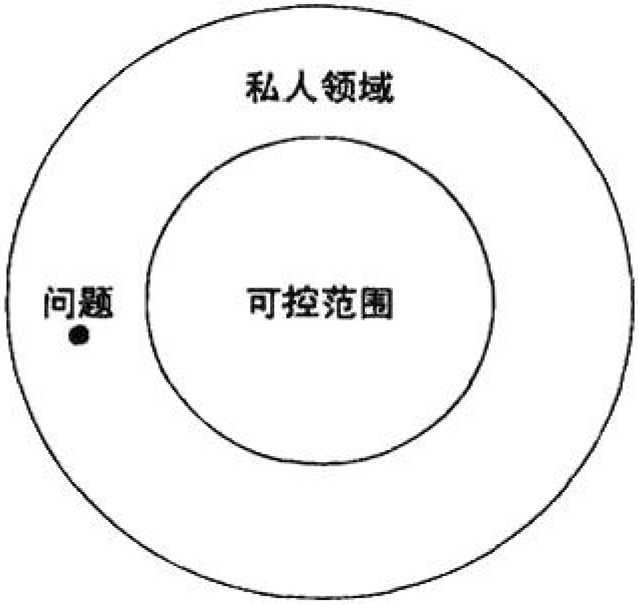
如果我们养成一种习惯，在解决一个挑战之后立刻迎接新的、更大的挑战，我们的可控范围就会迅速扩大。我相信，这种态度最接近人类的天性和使命。当我们踏入新的领域，付出一切努力并获得成功时，我们会感到自己最强大的活力。停泊在港口的船只虽然安全，但造船的目的却不在于此。虽然我们渴望安全，但我们同样需要改变和冒险。当我们敢于尝试新事物、迎接新挑战时，我们就会获得成长。那些拥有最大控制范围的人，几乎总是处在他们的舒适区之外。对他们而言，如果没有一个危机接着另一个危机的刺激，他们就会感到索然无味。正如运动员必须通过训练来保持状态一样，我们也需要新的挑战来保持活力。

2．问题

解决问题也是扩大我们可控范围的重要机遇。问题之所以成为问题，是因为它处于我们的私人领域之内，却在我们的可控范围之外。

每一个问题都可能掩盖我们进步的机会。如果我们仅仅是问自己：“怎样才能解决这个问题？”那我们就不会有很大作为。但是，我们也可以

换一个角度问自己：“我怎样才能创造一种环境，以防止这样的问题再次出现？”这样的新局面总是意味着我们可控范围的扩大。



举个例子：假设你参加聚会归来，发现自己的家门大开，大量财物丢失。如果你只想解决这个问题，只需打电话叫一个钳工和保险公司来处理就行了。但是，如果你想创造一种环境，从而一劳永逸地解决这个问题，就还需要做一些别的事情。你可能需要安装一套报警系统并购买一条看家狗。

这样，通过创造这种防盗的环境，你扩大了你的可控范围。即便没人在家，你的房子也不会被盗贼再次光临了。

回避问题不可能致富。无论是谁，如果想挣更多的钱，就必须研究一系列的问题。

3．正确的问题

我们已经讨论过，问题的质量决定生活的质量。为什么？因为我们在与自己持续地对话。我们的大脑不断地提出问题，然后由我们自己来回答。

当我们问自己“我能行吗”的时候，我们并未排除失败的可能。这个问题增加了一种怀疑因素。一个更好的问题应该是：“我如何才能办成这件事？”这个问题排除了可能会失败的怀疑。问你自己怎样取得成功，你才能成功。这促使你去寻找在你可控范围之外的机会。

我们首先不应当问“为什么”，而应当问“怎么做”。“怎么做”让你寻找答案，而“为什么”则让你寻求托词。我们总会找到我们要寻找的目标。寻找托词并能如愿以偿的人不需要去扩大他的可控范围，因为他不必负责。这样，他就变成了一个弱者。而敢于问“怎么做”的人也会很快找到答案，答案会将他引出控制范围，因为他的问题包含了“为什么”。而另一方面，“为什么”并不包含“怎么做”，它不能促使我们去寻找解决方案。

“我能做什么”这一问题同样重要。想象一下如果我在加利福尼亚一门心思都是想我做不到和不知道的事，会发生什么？我肯定可以找到许多马上回家的理由。

一个 16 岁的少年，身处异国他乡会面临很多困难，会被挣不到任何钱的问题所深深困扰。

我必须专注于我能做的事情。

因此正确的问题应该是：“我能做什么？我知道什么？我有什么机会？”比如，我会德语，所以我可以教德语。但是我的英语太差，以至于需要用英语解释时连 5 分钟的课都坚持不下来。所以我就选择完全用德语上课。虽然开始时并不顺利，但我的学生们进步很快。今天我知道，这实际上是最好的外语教学方法。

如果我们问自己：“这是谁的错？”我们就会寻找借口。如果我们说“都是你的错”，那么将事情引向积极方向的机会就完全消失了。

而且，追究责任只会让我们纠缠于过去，丝毫无助于我们扩大可控范围。我们需要着眼于现实，问自己现在能够采取什么措施，集中精力解决当前的问题。

关于扩大可控范围的问题，让我举最后一个例子。大多数人混淆了提出“怎么做”和“是否”这两个问题的时机。我们都知道，果断决策非常

重要。但尽管如此，大多数人仍然发现这很困难。为什么？因为他们已经在思考应该“怎么做”。“怎么做”是个好问题，但不适用于需要果断决策的场合。

让我们再回到我去加利福尼亚的例子上来。想象一下，假如我问自己：“如果我决定去，如何克服那里的重重困难呢？”会发生什么？你相信我会决定去吗？

当你作决策时，应当问“是否”。这样很自然你会问到下一个问题：“为什么？”为什么我要去做？有什么好处？至于“怎么办”，那应该留待将来去解决。

一旦作出决定，你就不应当继续关注“是否”的问题了。你不能一碰到困难就问自己：“我当初的决定正确吗？或许应该有一个更好的。”

如果困难当头不是考虑如何解决，你就会重新提出“是否”的问题。我们大家都认识一些作决策时瞻前顾后、但反悔起来又异常迅速的人。正确的决策程序应当是：

1. 我为什么要这样做？决定“是”还是“否”。
2. 我应该怎么做？怎样解决下一个难题？牢记不能放弃的理由并矢志不移。

这些内心独白的结果决定我们的行动方向，使我们的可控范围缩小或者扩大。

4．扩大你的私人领域

你的私人领域包括所有能够影响你的事物，包括对你重要的以及你感兴趣的事物。对你认为重要的事物，你希望施加影响。为了在私人领域里尽可能由你自己说了算，你自然会想要扩大你的可控范围。

假设小史蒂文和大鲍比在某家跨国公司的同一部门工作。如果小史蒂文只关注自己部门发生的事情，那么他的控制范围就不需要太大。

而另一方面，大鲍比却在考虑公司的发展方向、客户关系以及市场策略。为了进一步扩大影响，他与其他部门保持密切联系。但他还是不

满意，因为他还没有与公司总部建立起联系。他知道怎样才能有竞争力。这样，大鲍比的控制范围在不可阻挡地扩大。

研究人员发现，一家公司的客户群与公司的影响范围是同步增长的。很多公司专注于它们现有的客户，希望了解这些客户购买的动机。而另外一些公司则专注于非客户，希望了解他们去别处购物的原因以及如何争夺这些潜在的客源。后一种公司的影响范围显然要大得多，从而使它的客户群也随之扩大。

没有责任就活得潇洒吗

我们对自己的所为负责，也要对自己的所不为负责。逃避责任的诱惑有时非常大。不用承担责任往往看起来愉快而潇洒，但这样做会让我们付出极高的代价。因为我们将逐渐沦为他人的工具，按照别人设计的方式过日子。

当我们发挥出最大潜力时，能得到最大的满足感。我对成功的定义是做最好的自己。当我发挥出自己最大的能力时，我会感到最大的活力。

勇于承担财务责任

在理财问题上，大多数人非常轻率。这也不能全怪他们，因为他们无处可学。大多数的父母不是出色的榜样，学校里也没有开设“如何才能积累财富”这门课，我们的社会鼓励消费，大把花钱成为流行病。

我们周围的大多数人同样不是好榜样。抱怨钱紧是件时髦的事。“笨蛋难聚财”这样的谚语很流行。对大多数人来说，金钱是一个枯燥的、令人不快的话题，“你可以有钱，但不能谈钱”，“金钱也并不意味着一切”。

但是，在第一章中我们已经看到，金钱确实非常重要。如果你不重视金钱问题，并在随后陷入困境，那么金钱就会变得异常重要。你应该避免使金钱成为你生活中的一个限制因素。这意味着你必须承担起责任。

金钱万能的观点显然是愚蠢的。但是，如果认为有钱就会失去朋友，就不能去迷人的地方旅行，不能开发自己的潜力，或者不能专注于其他的活动，这同样是愚蠢的。

只有未来才能决定我们用自己的钱去做什么。而我们用自己的钱去做什么，也会在未来显示出效果。我们为金钱增值采取的行动，也会对未来产生影响。我们像设计师一样勾勒着我们的未来，我们今天的设计蓝图决定着我们明天的生活方式。古巴比伦人早就知道了这个道理：“我们的明智之举使我们终生受益，而我们的不智之举也会贻害终生。”

你将会看到，金钱比大多数人想象的要美妙得多。积累财富也比你想象的要简单得多。但是，你必须承担起责任并重视金钱。贫穷是无所作为的产物。当你拒绝承担责任的时候，贫穷就产生了。为了富有，你必须采取一些基本的步骤。这一点我们将在后面详细论述。一切都起源于你的头脑中。你——也只有你——才对你在 7 年之内挣多少钱负有责任。

要诀

为你的人生和财务状况承担起全部责任。

- 脱离舒适区。
- 把问题当做成长的机会。
- 提出正确的问题。
- 扩大你的私人领域。

我们对一些事件无能为力。但是，你可以决定如何判断以及如何作出反应。如果你这样做，你就总能够把握自己的命运。

责任意味着：没有任何东西能改变你的态度或品格，因为你的反应便是你本人的体现。你自己决定自己的生活方式。这种态度将使你过上幸福的生活，并使你做到最好。当你勇敢地承担起责任的时候，你就可以在 7 年之内致富。

本章要点

- 并非要你对所有的事件负责，但是，你总是要对如何判断、如何反应负责。
- 你抱怨别人的同时，也就让出了你的权力。
- 你的今天取决于你昨天的决策。你的明天取决于你今天的决策。
- 今天的期望可能成为明天的现实。我们决定我们的期望并因此锁定未来的目标。
- 你有 4 种方式来拓展你的可控范围：
  1. 离开你的舒适区。
  2. 把问题当做成长的机会。问你自己：“我怎样才能防止这种问题再次发生？”
  3. 提出正确的问题。
  4. 扩大你的私人领域，你的可控范围自然就会扩大。
- 少壮不努力，老大徒伤悲。
- 拒绝承担责任会使自己变得软弱，这意味着让别人决定你的生活。
- 在我们选择承担责任的那一刻，一切消极情绪都将化解。
- 只有你自己，才对你在 7 年之内挣多少钱负有责任。

第三章　100 万是个奇迹吗

> 大多数人高估他们在 1 年内能做的事情，而低估他们在 10 年里能做的事情。
>
> ——吉姆·罗恩，《雄心的力量》

如果你需要作出选择，你会选哪一种：是选在 6 个月内挣到额外的 5 万马克，还是选在 7 年内挣到 100 万马克？你会选择 5 万马克的现金，还是会选择一个“装满机会的百宝箱”？为了在短期内多挣一些钱，你可能需要多作一些努力。但是，为了在 7 年之内挣到 100 万马克，你就必须付出大量的时间和精力。

第一节　创造奇迹的 5 个层次

发生变化的 5 个层次

发生变化的层次有很多。在本书中，我想与你探讨所有的 5 个层次。只有在这 5 个层次上都有所改变时，才会出现真正深刻的变化。

第一个层次：你对现状严重不满。因此，你决定采取行动。

例如，你的书桌上待处理的邮件堆积如山。于是你决定处理掉它们，一直到你能重新看到书桌桌面为止。

第二个层次：期望的结果没有出现，你开始认识到一般意义的行动还不够。你必须采取更有针对性的行动，以解决问题。你问自己：“我怎样才能使结果改进？怎样才能用巧干代替苦干？”

例如，你埋头苦干，但到月底仍然入不敷出。

采用新技术和新策略可以帮助你解决这个难题。顺便说一句，许多人都期望这些书能直接教他们解决公式。在后面的章节中，你将学到很多具体的技巧、策略和解决公式。但是，持久的、决定性的变化发生在更高的层次。

第三个层次：技巧已经帮助你取得了一定的进步。但是，当你与其他成功人士比较时，你会发现他们取得成就好像比你更容易。他们可能有一些有影响力的朋友帮他们打开了门路。

例如，假设你面临一个意外的难题。本来，你需要集中时间和精力处理你的生意，但现在你不得不首先解决这个问题。你的计划和时间表被打乱了，而你的生意则受到了损害。

现在，要找到解决办法就不容易了。我们必须来检视一下你的个人发展。它看起来不是一个很快速的过程，尤其是因为你没有利用技巧赢得有影响力的、成功的朋友。

这里没有捷径可走，你必须投入时间，才能取得预期的成功。至于如何去做，让我给你一个提示：你可能需要有自己的榜样或者崇拜的偶像。学习他们的成功经验，相应地安排你的生活，你也能够取得同样辉煌的成就。

第四个层次：多想一想你自己以及别人，重新考虑你的世界观。很多人凭直觉就把这个美好的世界想象成丛林，认为你需要通过尖利的爪牙才能生存。

例如，有一些人他们从不相信任何人。或许他们曾经有过消极的经历，所以从此变得谨小慎微起来。他们用怀疑的眼光看待每一个人、每一件事，在任何情况下都寻求“捕获”。但通常，被“捕获”的只是他们自己，他们缺乏魅力和亲和力，他们消极的观点导致别人对他们敬而远之。

我们需要换一副新“眼镜”，用一种不同的方式来看待世界。不存在一个孤立的现实，只存在一个我们感受到的现实。当我们戴上一副新“眼镜”以后，就能看到一个完全不同的世界。著名的管理培训专家史蒂芬·柯维曾经讲过下面的故事。

一天，柯维坐火车去参加一次会议并准备发表演讲。他想利用路上的时间准备他的讲稿。突然，一个男人带着 3 个孩子进了他的车厢。这些孩子们很不守秩序，进来后立刻开始打闹。他们又喊又叫，在座位上跳来跳去，很明显打扰了其他乘客。但那个男人，可能是孩子们的父亲，却对此视而不见，好像事不关己地凝视着窗外。

孩子们越来越不像话了。他们践踏座椅，甚至撕扯其他乘客的衣服，最后竟然揪住一位女士的头发。那位父亲依然无动于衷。史蒂芬·柯维的忍耐达到了极限，他强压住怒气，决定干涉。

他一下子站起来，大声地对那位父亲说：“对不起，先生，你难道看不到你的孩子正在骚扰车厢里所有的乘客吗？请你让他们规矩一些！”

柯维重新坐下，对自己的克制力和强有力的抗议感到非常满意。此时，这位父亲才慢慢地从沉思中醒悟过来。他看着柯维，用低沉的声音回答说：“哦，哦。我为我孩子们的行为道歉。我根本没注意到他们。我的妻子，就是孩子们的妈妈，几个小时前刚刚去世。我真不知道该怎么办，我们都不知所措。我想，孩子们正在以他们的方式作出反应……请原谅。”

如果我们用黑白“眼镜”来看待世界，那么肯定也有其他的“眼镜”使我们的生活更加幸福。那些“眼镜”让我们看到机会，而不是错误和陷阱。

有这样一副眼镜，透过它，你所看到的金钱只是一种工具，它购买武器，挑起战争，滋生贪婪，导致孤独。我们必须牢记，我们只是通过一副“眼镜”来看待世界。至于看到什么，那取决于你的认知。

戴着另外一副眼镜，我们可以看到：金钱也可以用来建造医院，缓解饥荒，发展医药技术，从而使我们活得更久、更健康。你能用金钱创造更好的生活条件。事实上，金钱可以做很多好事。

你认为哪一种观点，或者说“眼镜”，对金钱更具吸引力，能使你更加幸福呢？

第五个层次：**通过改变对自身的认知，我们可以带来巨大的改变。**

例如，约翰·史密斯是一位推销员。他工作努力，掌握了所有重要的推销技术。他在个人发展上取得了很大的进步，人们都乐于接近他。他不把客户看成猎物，也不认为赚钱是销售的第一要务。现在，他向客户提供有益的建议，并享受着客户的信任。但是，客户还是不会主动接近他。在这里，关键的区别就在于约翰怎么看自己。如果他把自己

看做一个推销员，那么他就必须求着顾客购买。如果他把自己看成一位专家，那么客户就会主动上门寻求帮助。

把自己看做推销员还是看做专家，会使我们作出许多不同的决策。我们的自我认识实际上就是对自我实现的预言。

我曾经有过一个商业伙伴，他老是认为自己是个倒霉蛋。他消极地认为，没有任何人像他那样经常上当受骗，被人利用。因此，他戴上了“人皆可恶”这样一副“眼镜”。

他确实曾被同一家公司骗过 3 次，但他又无法拿出证据，因此损失了大笔金钱。这些事件强化了他对自己是个倒霉蛋的认识。他感觉自己对这个世界太过善良。不幸的是，由于合同规定的义务，他无法摆脱欺骗他的公司。他大概也不想摆脱那家公司，因为这正好可以证实他的薄命。

他几乎使我相信了他的故事。“舍费尔先生，再小心都不为过。”他说。我甚至还帮他制订了一个“防御计划”。但不久之后我就打住，把自己拉了回来。对于一家新公司来说，这绝对不是最聪明的做法。首先，你需要转变防御的想法。其次，这不符合我的自我认知。我相信“塞翁失马焉知非福”，毫不怀疑任何事物都有积极的一面。

我一拳打在桌子上说：“够了，我不想再这样想了。让我们一起找出你 3 次受骗的积极方面是什么吧。”我的伙伴顿时满脸通红，几乎气晕了过去：“积极方面？你没变傻吧？”

长话短说。我们从他被骗 3 次的经历中寻找积极的一面，并且找到了。

由于受到良心的谴责，那家公司的老板愿意向我们作出非同寻常的让步。仅仅通过一次谈话，我们就“挣”了一大笔钱。

奇迹发生在 5 个层次上

如果你期待应用一些技巧，迅速地、毫不费力地赚得 100 万马克，那么我只能令你失望了。本书不是做好的晚餐，你只需一热即可食用。简单地说，仅仅阅读本书不能保证你致富。因为决定性的变化必须发

生在所有 5 个层次上。如果你能够兼顾所有 5 个层次，那么奇迹就可能发生。

一天，彼得对耶稣说：“主啊，我们有个问题。明天我们必须缴税，可是我们没有钱。”耶稣回答说：“没问题。”彼得非常困惑，他再次说：“主啊，你没有明白。我说的是明天我们必须缴税，但我们没有钱。这是个问题。”耶稣还是回答说：“没问题。”

如果你的同仁为了解决问题而愿意尽他们最大的努力，那真是一件幸事。必要的话，他们会起早贪黑。如果需要，他们会阅读所有相关的文章和书籍，会向尽可能多的人请教，一直坚持到问题解决为止。

他们绝不会因问题变得绝望。他们也不会抱怨：“噢，不，为什么这事偏偏发生在我身上？”

耶稣轻而易举地就解决了问题。他命令彼得去捕鱼。彼得是个渔夫，所以他认为这倒是很容易。彼得捕到的第一条鱼嘴里含着一枚钱币。彼得用它付了税。

其中的教义很简单：

第一个层次：如果我们能得到援手，奇迹就会发生。

第二个层次：如果你去捕鱼，可以学会捕鱼技术。

第三个层次：你应当是一个别人乐于求助的人，因为你被认为足够强大并有竞争力。彼得遇到问题马上想到耶稣，因为他认为：“耶稣肯定有办法。”

第四个层次：税收不是问题。政府并不是为了榨干你的血汗而存在。

第五个层次：你应当做一个“没问题”的人。

世界上有很多创造过奇迹的人。奇迹是时空中与我们的经验相矛盾的事件。一件从你的经验出发无法想象的事情就是奇迹。许多人认为巨大的财富或者高收入就是奇迹。大多数人可以想象他们的月收入翻一番。但是，5 倍或 10 倍的月收入对他们来说就是奇迹了。

曾经有一段时间，我认为每个月能挣 2 万马克对我来说就是一个奇迹，挣 5 万马克则绝对不敢想象。两年半之后，我的月收入首次超过了 10 万马克。现在回过头去看，我觉得那其实并不是一个奇迹，因为我知道我是如何做到的。为了“现金奇迹”，我付出了艰辛的劳动。

当变化发生在第三、第四和第五个层次上时，奇迹就会出现。我们可以为这些变化做好准备。

第二节　怎样创造奇迹

不断学习和成长

坐等奇迹出现是愚蠢的。这就好像一个运动员坐在电视机前看比赛，却希望自己获得金牌一样。奇迹不会自动降临到我们身上，我们必须自己为此付出努力。这 4 个方面会有助于我们不断学习和成长：书籍，你的个人成功日记，讲座以及榜样。而不断学习和成长会促成奇迹。

不断学习和成长已经成为我的一种生活方式。停止成长意味着死亡。不断学习和成长意味着感受自身的活力，它预示着你能做最好的自己。

书籍

不知你是否注意到，每个富人的家里都有一间书房？你认为他们有书房仅仅是因为他们有钱买书吗？或者你相信他们是勤于攻读因而才致富呢？

一位智者曾经说过：“一个人与他所读书籍的总和等量齐观。”为什么阅读如此重要？一方面是因为语言代表着思想，而思想是买不到的。另一方面，我们的收入与我们的词汇量是同步增长的。

在这方面我们有一个巨大的优势：今天，书籍已成为生活的一部分。但过去并不是这样。假如你在 19 世纪上学，就会感受到缺乏书籍的苦恼。我认为今天我们在这方面有优势，是因为只需要几个小时，我们就能读到前人多年的经验和研究的精华。我们不必重复相同的错误。所有的知识都变成了书面文字。但是，我们需要花些工夫去寻找。我们拥有言论和新闻自由，而且发明了印刷术。

你如何利用这个机会呢？你是否阅读过同生活的所有 5 个层次都有关的书籍？如果你每周读两本书，一年下来就会超过 100 本。7 年之内就是 700 本。难道你认为 700 本书不能改变你的人生吗？

你可能会问自己：“我怎么能做到一周读两本书？我哪里有那么多时间！”你确实没有那么多时间，所以你读的第一本书应当是介绍快速阅读的。毕竟，时间就是金钱。如果练习 3 个小时，你就能把速度提高到每分钟 1000 个单词。这意味着你能在两个小时内读完一本 300 页的书。

此外，我还有一个建议：无论何时，当你认识一位有趣的人士时，都要充分利用时间，而不要仅仅是“闲聊”。你可以请他推荐两三本某方面的好书。你还可以进一步问他为什么认为这些书值得一读。这样，你不费吹灰之力就可以得到一位行家对书籍内容的深刻见解。

在很短的时间内，你便知道是否应该阅读这些书了。我就是用这种方式发现一些好书的。

个人成功日记

日记本是空白的书，每页的文字都要由你自己写就。

每个人都应该有一本自己的成功日记，将每天的成绩记录下来，写下你得到的每一句赞扬、每一次认可，无论是因为遵守纪律、完成任务，还是助人为乐。

不幸的是，我们不能总是依赖我们的记忆去唤醒这些事件。我们对错误和挫折的记忆比对成功的记忆要容易 11 倍，记得的时间也要长 11 倍。总体来看，我们对自己的印象倾向于负面。我们所接受的教育和周围的环境也助长了这种消极倾向。在我们 12 岁以前，每得到一次肯定要首先遭受 17 次否定的磨难。至少 80% 的新闻也是负面的。因此，克服批判倾向与认清自我非常重要。

我们经常可以看到伟大人物保留下来的日记。有趣的是，这些大人物往往很早就开始写日记了，远在成就丰功伟业或者成名之前。当时，他们不可能知道自己日后会成就伟业。那么，他们的日记是否也为他们日后的成功作出了贡献呢？无论如何，这些日记记录下了他们积极的思想。

把写日记当做一件重要的事情来做。

在开始一天的工作之前，我先写好自己的成功日记，以系统地增强我的自信（在第七章中，你将了解到你的收入怎样与你的自信直接相关）。

这些年来，我还有一些其他的日记：我有一本创意日记，记录了我所有的创意；一本关系日记，记录了所有令我非常高兴的事；一本认识日记，记录了我从犯过的错误中学到的教训，使我不会再重复犯下那些错误；以及其他内容的日记。

自信不是一件偶然的事情。无论有多少自信都不嫌多。我们是止步不前还是取得进步，取决于我们是否拥有勇敢迈出下一步的自信。

我们一再看到：缺乏自信的人为了保护自己而不敢承担风险。然而，不敢承担风险的人将永远无所作为，两手空空，一事无成。

自信是必不可少的。而没有任何东西比系统、有效地记录自己的成功日记更能帮助你建立起自信了。

花一点时间想一下，今天或者昨天你成功地做了什么？完成了哪些事情？帮助了谁？获得了谁的夸奖？

____

____

如果你发现自己很难想到什么成功的事情，那么你的自信心就确实需要增强了。你现在能写下的东西越少，马上开始写成功日记对你来说就越重要。即便你现在充满自信，在你成长的路上也还有下一个任务等着你去完成。而你的自信将决定你能否完成这个任务。如果你想知道这一点的可信程度，可以问自己下面这个问题：

假如你知道不会失败，你会追求什么样的目标（总统、作家、一级方程式赛车世界冠军、热带雨林的拯救者、加拿大的大农场主、杰出人物的合作伙伴，等等）？

____

____

不便或者无趣常常会使我们不能采取下一个关键的步骤。然而，不便只不过是一个借口。我们其实是不相信自己能够获得成功。

讲座

与书籍相比，讲座还有另外几个好处：我们可以同时听、看、感知和经历。我们的感官接受的刺激越多，学习效果就会越好。此外，在讲座上我们还可以与主讲人对话。甚至在大型讲座中，与主讲人结识，并与之建立起某种联系也是有可能的。

要诀

通过每天写成功日记建立起自信。

- 自信心决定我们是否敢于冒险。
- 不承担风险，就不能成长。
- 我们的思想意识、我们接受的教育和所处的客观环境通常不利于我们培养自信心。健全的自我评估意味着自信。你的成功日记可以让你意识到自己有多么出色。
- 记日记使你学会专注于自己的长处。
- 一段时间以后，你就会开始发现自己的长处，并想："噢，这件事可以写到我的成功日记里。"
- 我们的期望决定我们最终的成就，而我们的自信又决定我们的期望。

讲座还能使你从日常事务中解脱出来，让你可以从远距离观察自己，因此更容易进行我所谓的"侧面思维"。也就是说，我们能够以开放的思维对事物进行多角度的思考。有时，我们也会更重视自己的直觉。

在讲座上，被见解相同或相似的人们包围，专注于学习的氛围会得到加强。通过结交新的朋友，通常能够发展有价值的关系。

好的讲座往往收费不菲，这使许多人望而却步。在很早的时候，我就作出决定：每年至少参加 4 次讲座。那时我还没有多少钱，甚至承担不起讲座费用。但是我明白，我更承担不起不进一步学习的代价。我们为教育付出的代价与我们为无知所付出的代价是永远不能相比的。因此，再高的收费也不能阻止我参加讲座。我参加过收费 3 万马克的讲座。在每一次参加讲座后的两个月里，我都能获得比讲座费用至少高出一倍的额外收入。

一些欧洲人看来不可思议的事，在美国人看来却是理所当然的。美国公司平均每年给员工提供 40 天的脱产参加讲座的时间。在这 40 天里，员工不用工作，公司照付工资。但这样做被证明是物有所值的。在日本，这种使个人成长的时间更长。

在美国，培训市场每年的营业额高达 3910 亿美元（是个人计算机市场营业额的两倍）！欧洲必须警惕不要被排除在这种发展趋势之外。

榜样

从诞生的第一刻起，我们就通过模仿学习几乎所有的知识和技能。环境对我们的影响远远超出了我们愿意承认的程度。任何书籍或课程对我们的影响都大大弱于我们周围的人。

近朱者赤，近墨者黑。但我们通常倾向于低估身边的熟人和朋友对我们的影响，因为我们喜欢把自己看做独立的人。我最近的一任导师这样表达他的看法：“入苍则苍，入黄则黄。”

由于这一话题如此难以接受，如此重要，而后果又是如此严重，所以我将在第十三章“导师和专家网络”里用一章来专门阐述它。

勇气创造奇迹

在本章的开头你已经读到：大多数人高估了他们在一年内能做的事情，而低估了他们在 10 年里能做的事情。

为了真正促成很多事情，你需要在 5 个层次上都发生深刻的变化。这需要时间。在很多情况下，成长可能不会立竿见影，但它会突然“爆发”。

竹子就是一个形象的例子。竹农栽下竹苗，然后用土覆盖。竹苗要在地下沉睡 4 年之久。竹农每天早晨给它浇水，4 年里每天如此。4 年后的某一天，竹苗终于破土而出。然后，它在 90 天的时间里疯长到 20 米高。

在长达 4 年的时间里，竹农根本不知道竹苗是死是活。但他坚信竹苗终有一天会破土而出，因此坚持浇水、不言放弃。一位目光远大的思想家需要有这样的信念。这其中的艺术是不要让你自己变得沮丧。再没有什么比在 5 个层次上齐头并进更能带给你勇气了。

没有风险就没有奇迹

为了能在 7 年之内积累大笔财富，你需要做好承担风险的准备。那么，风险对你来说意味着什么呢？一位著名的斗牛士说过：“如果不害怕，斗牛对你来说算不上什么。如果胆小，不去斗牛，也没有什么意

义。但如果你虽然害怕，却又敢于去斗牛，那么你就干了一件了不起的事。”

一位非常富有的人这样说过：“所有有价值的事物一开始都把我吓得够呛。假如你在迈出新的一步之前没有恐惧感，这就意味着，这一步对你来说仍然不够。”

在第一章中，我们讨论过“成就大事业”。什么是成就大事业呢？你做的有些事情对于你来说可能不过是举手之劳，而别人却很钦佩你。但也可能正好相反：你苦苦挣扎，战胜内心的恐惧，但别人对你的成就却视而不见。因此，我们不应该把别人作为标准来衡量自己，而应该以自己能够达到的目标作为衡量标准。请阅读下面的内容并仔细考虑你是否有足够的意愿承担风险。

- 我们常常忘记，如果沿着老路走下去，同样有风险。仅仅因为很熟悉，并不意味着一定更安全。
- 生活是一场比赛，怯懦的人不会获胜。
- 我们这个星球上没有胜券，只有机会。
- 迅速行动！因为你永远不能为成功做好最完美的准备。
- 只有不做任何事的人才永不犯错。（西奥多·罗斯福）
- 吉凶未卜的痛楚远远大于确定的痛楚。
- 任何行动计划都有风险和代价。但比起无所事事的舒适来说，它们的长期风险和代价要小得多。（约翰·F·肯尼迪）
- 怕输不会赢。
- 采取行动吧，你不会从地上掉下去。（丹尼尔·S·彼那）

要改变事物，我们必须首先改变自己。任何变化对我们来说都意味着风险，因为我们以某种方式脱离熟悉的环境。成长总是发生在舒适区之外。我的一位导师总是说：“离开你的舒适区！解决旧问题之后，马上用一个新的、更大的问题取而代之。”

在本书中，你可以找到一个在 20 年内建立起你的财富的计划。到那时，你用利息就可以很好地生活。但是，你也可以在 7 年之内做到这一点。奇迹总是出现在发生变化的地方。但你必须做好准备，离开舒适区去承担。当然，你还需要一丁点儿运气。

你真的需要运气吗

你需要走鸿运。但什么是运气？让我首先告诉你什么不是运气。不努力而只靠运气的人不值得钦佩。

弗兰克·西纳特拉一夜之间成了明星。他制作了一个电视直播节目，受到全国各地观众的顶礼膜拜。当有人问他这是不是鸿运高照时，他回答：“首先，我不是坐享其成；其次，为了这一刻，我准备了 10 年。”

职业高尔夫球选手伯纳德·兰格有一次将球打到一棵树上去了。球没有掉下来，而是卡在了一个高高的树杈上。看样子兰格要输掉比赛了。但他没有放弃。他爬上树将球打到草地上。最终，兰格将球击入洞中并赢得了比赛。一位记者问他：“兰格先生，您的运气太好了，不是吗？”伯纳德·兰格回答：“不错，我也意识到了这一点，我练得越多，运气就越好。”

如果仔细观察，你会发现，运气通常是多年不懈努力的结果。

好运是如何出现的

总有一些人财运亨通。但是，如果你仔细观察这种现象，就会发现相似的准备。一般来说，这些人懂得储蓄。他们拥有一定数量的金钱，并且知道如何把握机会。

运气总是以机会的形式叩响每个人的大门。一些人对敲门声充耳不闻，因为他们识别不出机会。那些疲于应付账单的人没有时间去思考，从而与机会失之交臂。

有些人虽然看到了机会，却犹豫不决、裹足不前。好机会往往转瞬即逝，它们不会等待行动迟缓的人。我们必须迅速行动。

只有少数人能洞察机会、拥有必要的资本并从机会中获利，他们是幸运的人。而主动出击寻找机会的人更少，他们才是幸运之神最乐于光顾的人。

运气由以下几部分组成：

- 积累资本；
- 识别机会；

- 当机立断，迅速行动。

如果有人运交华盖，那通常是他精心准备并承担风险的结果。我们看到了玫瑰，却看不到荆棘；看到了运气，却看不到准备。我们看不到错误。当我们看到那些“幸运儿”为成功所作的系统的准备时，肯定会大吃一惊。

我们倾向于将我们不理解的事情归结为奇迹或运气。然而，我们已经看到，奇迹是“创造”出来的，而运气是多年辛苦准备的结果。

最终，我们的态度决定了我们是否将无法解释的奇迹归结于超自然原因，决定了我们是否把坏运气当做理由。如果你不愿意承担责任，坏运气会是一个好借口。然而，如果你愿意承担责任，那么好运气就是可以期待的。每一个人都有一个机会。

根本的问题是：我们是否愿意为一切承担责任，包括奇迹和运气？如果愿意，你将为自己创造的奇迹感到惊奇。如果不愿意，你将只能抱怨“时运不济”（但谁能战胜命运呢）。如果你勇敢地承担责任，那么幸福就在你的计划之中。

创造奇迹易如反掌吗

如果继续阅读下一章，你就会断定，一切都是水到渠成。致富真的很容易，理解并遵守个人纪律也并不难。

今天，你是否可以坐下来读 1 小时书，然后抽出 5 分钟把成绩写入你的成功日记？你是否可以每年参加 4 次讲座？是否可以谨慎交友？当然可以，道理你很清楚。

但说起来容易做起来难。要长期坚持不懈，即使非常简单的事情也变得困难起来。遵守纪律和改变旧习惯不是件简单的事。事实上，这很困难。我们是不是经常决定做什么事而事后又束之高阁呢？你将在第五章找到这个问题的答案。你将看到遵守纪律和养成新的习惯总是从改变信念和价值观开始。如果你不能改变信念和价值观，就不能养成新的习惯。如果你可以改变信念和价值观，那么改变你的旧习惯就不是问题。

机会不会眷顾没有准备的人。而准备工作的头一条就是改变你的态度。你真的相信自己应该承担一切责任吗？愿意承担一切责任对于创造奇迹至关重要。承担责任的人动力十足。

本章要点

- 大多数人高估了他们在一年内能实现的目标，而低估了他们在 10 年里能实现的目标。
- 深刻的变化发生在 5 个层次上：行动、技巧、个人发展、世界观和自我认知。
- 你或者看到机会中的风险，或者看到风险中的机会。
- 成为百万富翁比拥有 100 万更令人满足，因为前者是能够创造奇迹的人。
- 缺乏自信的人通过逃避风险来保护自己。
- 为了创造奇迹，你必须勇于承担风险。
- 假如你在迈出新的一步之前没有恐惧感，这就预示着，这一步对你来说仍然太小。
- 运气是多年辛苦准备的结果。
- 我们要对自己是否走运负责，同样要对自己的生活中出现多少奇迹负责。

第四章　为什么没有更多的人致富

小富即安还是奋进不止，二者之间有天壤之别。

——丹尼尔·S·彼那，《论筹资》

在德国，大多数人从 22 岁开始他们的职业生涯，你或许也是。你认为自己在 65 岁时成为百万富翁的可能性有多大？

据统计，你的机会大约为 0.2%。让我们来看一看发达国家雇员的年收入情况：

- 87.3% 的人年收入少于 5 万马克。
- 10.4% 在 5 万～10 万马克之间。
- 1.6% 在 10 万～20 万马克之间。
- 0.5% 在 20 万～50 万马克之间。
- 0.1% 在 50 万～100 万马克之间。
- 只有不到 0.05% 的人年收入在 100 万马克以上。

掌握本书所阐述的致富基本原则很容易。那么为什么没有更多的人富有起来呢？因为停留在贫困阶层同样容易。每天写自己的成功日记不难，但不写同样很简单。每月将收入的 10% 存起来很容易，但挥金如土也不难。多挣一些钱很容易，但少挣一些钱同样简单。我们的价值观和信念决定我们的选择。

想一想休假的情形。一些人喜欢懒洋洋地躺着晒太阳；而另一些人则喜欢活动，喜欢长时间地打沙滩排球。两种人都认为自己选择的是最佳度假方式，并且作出这种选择很容易。

穷人有一些共同的特征。他们固守一些使他们远离财富的行为准则。

第一节　你为什么是穷人

穷人看钱如雾里看花

财富对你来说意味着什么？你是否用一些明确的数字定义过它？生活就像一家邮购商店，你会收到自己订购的商品。“早晚会有钱”这种说法不足以定义财富。你绝对不会这样下订单：“请给我寄些好东西过来。”你需要用明确的数字来表达财富对你的意义。因此，请决定你想拥有的金钱的数目以及实现这个目标的时间：

在 ______ 年内我将拥有 ______ 。

没有明确的数字，挣钱就是无稽之谈。我的建议是：虽然以后仍可以提高指标，但还是现在就把数字写下来。

定义财富有 3 个要求：明确的数目，记录总数，并可以形象地加以想象。

请想象一张床，你头脑中出现的是上“广”下“木”这个字，还是一张床的图像？是整整齐齐的还是乱糟糟的？是一张空床还是睡着人？我们的潜意识对数字和单词麻木不仁，而仅对图像作出反应。

如果我们确实想要积累财富，就需要潜意识采取同步的行动。最终，我们就能自动完成必要的工作。

你是否向潜意识提供了所需的图像？你是否曾将一块表、一辆汽车或一幢房子的图像剪下来，并随身携带？你每次看到它们，都会加深对这些图像的印象。这种方法我屡试不爽。

我认为，如果我们不这样做，代价是难以承担的。我们的大脑需要根据这样的“地图”来辨别方向。如果我们不把自己置身于这些图像的刺激之中，那我们无所作为也就不足为奇了。

我认识一位成功的年轻人。经过 6 年努力，他从一个普通的工匠升到了公司的高层。

他告诉我："我设法搞到了一张集体照，照片上的人都是我们公司年薪百万以上的精英。我下定决心要加入他们的行列。我把其中一个人的头像剪掉，将自己的照片贴在上面。我每天都看这张集体照，然后闭上眼睛，想象自己跻身这些成功人士中间的情景。他们会对我说些什么？我会到哪里旅行？吃什么？喝什么？感觉如何？

"大约一年后，我知道我必须实现这个目标。我这样要求自己。这个决定给了我让人难以置信的力量。

"只要我专注于目标，就不再有任何恐惧和怀疑。甚至在实现目标之前，这幅景象就已经在我心中变成了现实。"

6 年之内他实现了目标。那位被他从照片上剪掉头像的人离开了公司。

我想提醒你的是：我现在所拥有的一切正是我 10 年前的愿景。尽管这个愿景在当时看来像是天方夜谭。我今天所拥有的财富绝不比当时的设想少一分一毫。我知道这是实现梦想的好方法。然而，我的财富也没有超出我当时的想象。

要诀

明确你的目标并设立一个"梦想相册"。

- 选择一本相册，想想你生活中不可或缺的东西，把这些东西的照片贴进相册。
- 思考你想做的事、你想拥有什么以及你想成为什么样的人。
- 选择能够打动你的照片。
- 尽可能经常翻看你的梦想相册。
- 接下来闭上眼睛，想象如果一切都成为现实，你能看到、听到、感觉到、嗅到以及品尝到什么。

穷人三心二意

我们往往倾向于在感觉良好时提高目标，在意志消沉时调低目标。但我们的潜意识却喜欢稳定和持续的运动。因此，尽可能不去改变你的长远目标很重要。目标越高，越没有必要进行经常的修改。

或许你已经问过自己这个问题：我应当树立空中楼阁似的大目标还是应当树立现实一点的小目标呢？

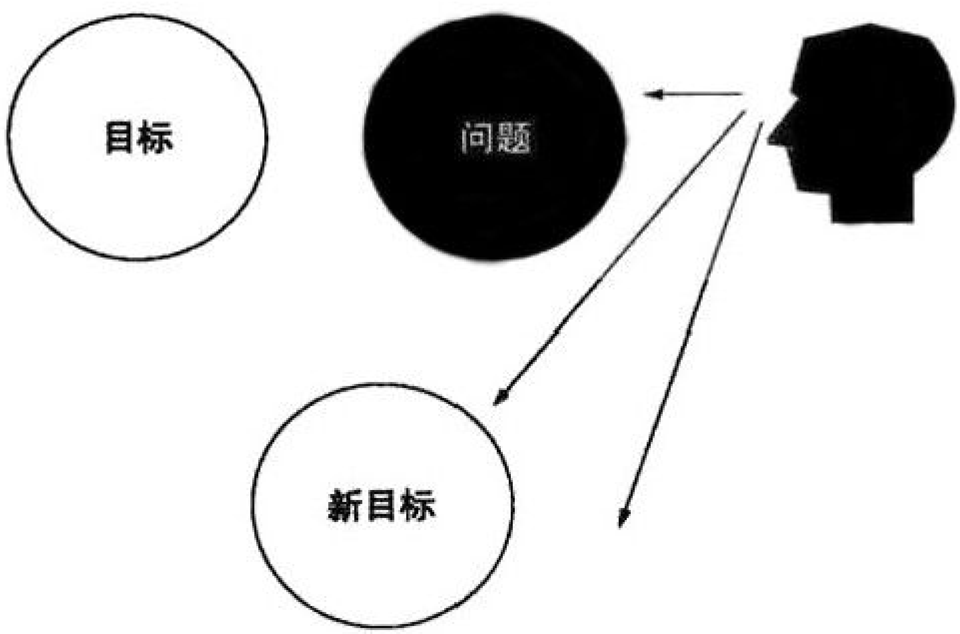
在我看来，大目标比小目标更为现实，让我来解释一下这是为什么。

如果你为自己树立了一个小目标，一旦在你和目标之间出现障碍，你的视线就会被阻断。



此时，如果你朝目标的方向望去，看到的就全是问题而不是目标。当我们看不到目标时，怀疑和恐惧就产生了。

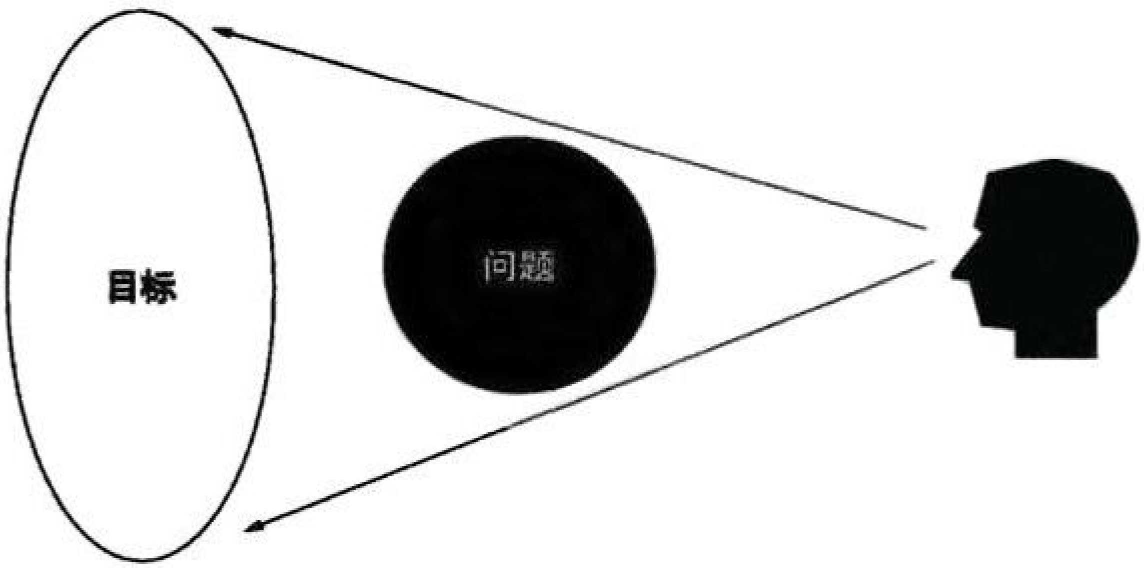
你知道很多人是怎么应付这种局面的吗？他们不再追求既定目标，而是为自己寻找一个新目标。



当然，在他们和新目标之间总有一天也会出现问题。在这种情况下，为了回避问题，他们有可能再次寻找一个新目标。

所以，你必须树立一个大目标来取代小目标。通过这种方式，连接大目标的视线就不会被问题完全遮住。你仍然能看到目标。

大目标还有其他优越性：它提高了我们识别机会的能力。人们倾向于仅对值得付出的事物感兴趣。因此，如果我们确立的是更有意义的大目标，我们就会更有兴趣，就会发现更多的机会，结识更多的新朋友。



有钱人往往很早就立下了雄心壮志。问题与目标总会形成一定比例。目标大时，问题反而相对较小，即使看起来难以解决。

让我们来看一下美国有线电视新闻网（CNN）的创始人特德·特纳。年轻时，他从父亲那里学到一条原则：要树立难以企及的目标。

他决定建立世界上最大的广播电视网。可以想象，他选择了一条遍布荆棘的道路。

特德·特纳说："出现问题无所谓，与我的目标相比，它们都微不足道。因此，我从来没有因为问题而迷失方向。最终目标总是在我的视

线之中。”

穷人不能破釜沉舟

想象你正穿过一片森林，来到一个峡谷边。在大约 5 米深处你看到一个钱包，有几张 10 马克的钞票露在外面。你开始小心翼翼地朝峡谷下面爬去。突然，你失手从岩石上滑落，在最后一刻幸运地抓住了一个树根。此时，你很可能觉得为此伤筋动骨不划算，于是决定放弃。

但你能否想象如果落在峡谷中的不是钱包，而是一个小女孩，情况会怎样呢？假如她受了伤、哭得撕心裂肺，你怎么办？现在你的头脑中会出现不同的问题。你不会再提出“我是否应该下去”这样的问题，你绝不会听任小女孩躺在那里不管。现在你的问题是：“我怎样才能将这个小女孩救上来？”拯救生命是一件绝对必要的事情。

我们一再发现，成功人士深谙置之死地而后生的道理。他们敢于公开承担义务，让每一个人都知道自己的誓言：“我要下到这个谷底。你或者从上面看到我招手，或者看到我摔死在谷底。”

有钱人大多不是遵守纪律的模范。他们只是做他们认为必要的事情。他们别无选择。贫穷或者平凡不是他们的风格。

是否破釜沉舟，决定权完全在你自己的手中。设立一本梦想相册并经常翻看。闭上眼睛想象你理想的生活。在 3 个月里坚持这样练习。最后，你将发现自己的潜意识开始接受：如果不实现这些目标你就不会幸福；生活不发生变化你就会非常痛苦。你必须实现既定目标。然后你就可以在众人面前公开你的致富计划。

你将在众人的注视下开始行动。你知道，如果你在余生不能实现目标，就将受到众人的嘲笑。这样，你就没有了退路。这看起来很残酷。也许，你也并不确定自己是否绝对需要财富。在下一章里，你将一劳永逸地作出决定。

善始善终

温斯顿·丘吉尔暮年时，受邀去他的出生地附近的一所大学作演讲。那是在英格兰。为了亲眼目睹这位在世的最伟大、最著名的英国人，人

们从老远的地方赶来。人们都听说他要发表一生中最有价值的演讲，把自己一生积累的智慧传授给听众。

这一天终于到来了。几千人挤在学校最大的礼堂里，急切地等待着这位伟大的人物和他妙语连珠的演讲。丘吉尔站起来，走到麦克风前说：“绝不、绝不、绝不、绝不放弃。”

然后，他重新坐下，结束了他的演讲。他在会议中再没有站起来。听众开始明白，丘吉尔不想再说什么了，因为对他来说再没有什么言语比刚才那句话更重要。绝不放弃就是他的全部人生。

如果说他是有意作一个简洁的演讲，那他为什么不直接说“绝不放弃”呢？为什么他要重复 4 遍“绝不”？丘吉尔太了解人性了，人类喜欢给自己设定极限。

找一个放弃的理由很容易。如果人为设定极限，我们就一定会达到。确定目标之后，就不应让任何东西阻挡你实现目标的步伐。如果有什么东西能够阻挡你，你最终就会在障碍面前败下阵来。与其如此，还不如根本就没有开始，省心省力为好。

当德国飞机轰炸伦敦时，丘吉尔的顾问竭力劝说他投降。他们聚集在丘吉尔身边絮絮叨叨：“你难道看不到吗？每一颗炸弹都要炸死很多英国人。投降吧！德国人无论如何都会赢。现在流血完全没有意义，而你要为此负责。你就这样眼睁睁地看着同胞涂炭，就因为你的固执。理智一点儿吧……”据说，丘吉尔那时朝德国轰炸机挥舞着拳头喊道：“你们不能战胜我。我绝不放弃，绝不、绝不、绝不！”

众叛亲离、孤家寡人，这种处境对大多数人来说可能都是一个极限。那些帮助过、鼓励过你的人开始疏远你，他们说你疯狂，把责任推到你的身上，让你有负罪感。

马丁·路德的“极限”不是那个不承认他、迫害他的天主教会，而是他的朋友和同道。他们试图打击他的自信，让他自我怀疑。“如果你错了怎么办？你的良知要背负多少生命的沉重负担？你并不能确定自己一定胜券在握。你要对这些人永恒的痛苦负责……”

在你下定决心之前，当然必须判断你是否真的想实现那个目标。有时，在实现目标之后，你面对的很可能只是失望。就像你梦想拥有一座带花园的大房子，而当你终于住进这样的房子后，却发现房子给你带来了太多的工作。你不得不不停地割草、打扫卫生、维护、修缮，等等。在这种情况下，你可能会觉得拥有一套简洁的房子反而更好些。

你想知道你的目标是否真的能让你快乐满足吗？有可能一路艰辛地走下来，你才发现结果与你想要的完全不一样。但是，如果你是一个积极的人，明确目标就会给你额外的力量和动力。你可以用一个简单的方式来测试一下自己：

请写下一个大目标（房子、汽车、工作、活动、公司、合作伙伴、旅行，等等）。描述要尽可能详细，不要漏掉任何细节。

____

____

现在闭上眼睛，想象当你有了预想的房子、汽车、工作和公司之后会是什么样子。想象某次典型的日程安排：你需要做什么？什么活动是必需的？有可能出现哪些困难？现在感觉怎么样？

如果你能坚持练习 10 分钟并且感到舒适，你就基本能确定你对预定目标感到满意。毕竟，永不放弃更有优势。

人穷志短

如果我们总是问“为什么”，就会找到借口原谅自己。我们回顾过去是因为我们无法改变既成事实。相反，专注于“怎样做”的人会集中精力寻找答案。他们在寻找现在和未来的解决方式。

如果事情失败，我们一定负有责任。我们永远不能推卸生活赋予我们的责任，不能推给医生、律师或者税务顾问。把专家视为在某些领域为我们出谋划策的人是有帮助的，但责任仍要由我们自己承担。我们必须保持控制权，管理为我们服务的专业人士。永远不要让别人替你

承担责任的情况出现。不管是你的个人健康、法律争议，还是报税，责任都在你自己。专家可以在这些问题上协助你，但你是老板。

值得注意的是，很多人虽然为承担责任做好了越来越充分的准备，不再抱怨客观环境，但是，他们仍然没有负起一定要成功的责任。

请回答两个简单的问题：

- 假如尽自己最大的努力，在今后 12 个月里你最多能挣多少钱？

  ____

- 你是如何计算出这一数字的？

  ____

  ____

你怎么看下面这笔账？找出你一生中收入最高的一个月，然后乘以 12。当你做到了这一点之后，再将你的最高月收入提高 10%。这种计算方式是否给你带来不适？它对你来说是否不太现实？

如果是，那就到了你要为自己的成功负起责任的时候了。成功既不能靠环境的垂青或黄道吉日，也不能靠运气、救世主或其他杰出人物，成功靠的是你自己。你自己要为此负责。你个人为此付出了心血并能够重塑辉煌。你有能力为成功创造必要的条件，因为你曾经做到过这一点。你一定能够再度攀上成功的顶峰。

如果你认为自己辉煌不再，你就失去了提升自我价值的机会。因此，乘胜追击十分重要。你能够以此证明，是你自己创造了成功而不是偶然机遇。认识自己的真正价值，为你的最高目标承担起责任吧。

穷人不能付出 110% 的努力

要找到借口很容易。下面就是两个最危险的借口。它们很有害，因为它们往往被当成一种人生态度。但实际上，它们是谎言和借口。

- 将来我也会为现在所拥有的感到满足。

- 假如我竭尽全力，我也会功成名就。

这两种借口的背后隐藏的常常是自欺欺人、怯懦和缺乏自我价值追求。

满足是一个崇高的目标。为了幸福和满足，我们愿意做任何事。但是，什么使我们感到幸福呢？当我们与人类的天性和谐一致的时候，我们就会感到幸福。成熟和成功的冲动深深根植于人类的天性中。成长和发展最终带来了满足感。

你是否能够回忆起一个令你极为自豪的时刻？你是否有过带给你巨大满足感的成就？

你之所以能做出这一成绩，难道不正是源于改变现状的冲动吗？

尊重今天的成就是一种美德。但是，明天还满足于今天的成就则有悖于人类追求成长的天性。只要还活着，树木就会生长。一个人停止成长，就意味着开始走向死亡。当我们付出自己最大的努力时，我们就会获得最大的满足。

很多极具天赋的人都在为自己停滞不前的人生找借口：“如果我努力奋斗的话，我也会非常成功。”为什么说这是借口呢？想一想：如果这种人尽管奋斗却仍然失败了怎么办？他们害怕的正是这一点。无论是谁，只要他能完全杜绝自己找借口，就必定会成功。他不会再躲在假象之下。只有付出 110% 的努力，你才能挑起自己人生的重担。你不想，也不再有任何借口。你必须成功，你也将成功。

付出 110% 的努力预示着进步。让我们假设你想锻炼自己的肌肉。你把铁块举起了 10 次，其中哪一次最重要呢？肌肉何时增长最显著呢？获得举重奖牌最多的保加利亚人说：“第 11 次。”许多人以 100% 为尺度，最终只实现了 80%。但如果你瞄准 110%，就能很容易地实现 100%。你很快就会认识到，100% 只是一个相对数字。

穷人没有好教练

取得财富最重要的前提是有一位好教练。这位教练远比你成功，并随时准备好保护你、鼓励你。我认识的每一个非常富有的人都有一个教

练和至少几个关系密切的学习榜样。

我知道的所有富人都具有极强的自信。他们的自信如此强烈，以至于很难让他们承认错误。他们设定好了自己的行为程序，即使出现怀疑，也总能取得满意的结果。为自己的成功负责，他们一点儿也不觉得困难。而且恰恰相反，他们能用自己的思维来扭转对事物的看法，所以他们总能看到自己积极的一面。

但是，他们都不吝把荣誉授予一个人，即他们的教练。他们都慷慨地认为，至少 80% 的成功要归功于教练。即便罗斯·佩罗和理查德·布兰森也是如此。

让我们看一看顶级运动员。为什么他们都有一个教练？为什么他们即使在取得最辉煌的成绩后也没有辞退自己的教练？原因很简单：只有教练能够利用自己的经验，在最短的时间内，最大限度地发掘运动员的天赋。运动员不必亲自重复前人的错误，他们可以从教练的知识和经验中获益。

假如你刚刚结束了 4 年的大学生活，取得了林学专业的学位。现在，你可以应聘林务官职位。你移民到加拿大。在那里，你既不熟悉当地森林的状况，也不熟悉当地动植物的特性。如果你得到林务官的职位，管理这片 50 平方公里的美丽的山地森林。关于如何开展工作，你毫无头绪，束手无策。

但是你找到了一位居住在这里的老资格的护林员灰胡子先生。他在这里生活了 67 年，熟悉这里的每一条小路、每一种动物和植物。他知道哪里有流沙、哪里有雪崩的危险，知道所有蛇和害虫出没的地方。跟这位灰胡子护林员学习半年，你觉得怎么样？想一想，你只用 6 个月就可以学到他 67 年的经验！

而且，一位优秀的教练能够长期有计划地施加压力，促使你付出 110% 的努力。我们所做的一切都是为了避免痛苦、体验快乐，但两者之中最大的冲动还是避免痛苦。假如你正在屋里体验你能想象的最大快乐，这时突然发生了火灾，避免痛苦、逃离火场的愿望肯定比继续体验快乐更强烈。一位优秀的教练懂得痛苦和快乐之间的关系，因此能够指导他的学生作出最优选择。他知道痛苦比快乐有更好的促进作用，但也知道太多的痛苦会适得其反。

此外，教练能指导你更好地向目标靠近。偏离计划不仅损害自己，也会让教练失望。人们总是屈服于更大的压力，而教练给你的鞭策就更有力量。因此，向成功迈进的人不会拒绝教练的指导。相反，他们渴望教练的指导。

教练对你的期待比你自己的期待要高。期待就像指南针，它决定我们的人生方向。如果教练给你设置了标杆，你就必须按照这个标杆加倍努力。

要诀

寻找一位教练。

- 理财教练的身家至少应该是你的 10 倍。
- 他能够帮助你避免错误。
- 他开启你的潜质，让你不再浪费时间。
- 教练能够给你有效的激励，特别是当他严厉要求你、让你感受到痛苦的时候。
- 他监督你的进步，检查你的成绩。
- 他时常督促你迈向比你自己设定的更高的目标。

你想保证自己会把这些建议付诸行动吗？拥有一位教练是行动的最佳方式。

就提高效率和成功率而言，没有任何方法能够和拥有一位优秀的教练相媲美。新的问题产生了：什么叫优秀的教练？怎样找到这样的教练？如何说服他来做你的教练？你需要遵守哪些规则？这些问题非常重要，我将在第十三章中专门讨论。

穷人总是自卑

请写下你认为自己哪些特点有助于致富，哪些特点妨碍你致富。你的优势和劣势是什么？

优势	劣势

记得你是从哪一列开始填的吗？ 任何首先关注自己劣势的人永远不会致富。**这并不是说你应该忽视自己的劣势，这里涉及的只是你关注自身优势和劣势的顺序，而这一点对于能否致富至关重要。**

也许你曾经听说过，只有彻底扭转劣势，才能获得成功。如今这种观点已经不再适用。现在我们知道，克服劣势并不能使人致富。与劣势搏斗只会导致你消耗太多的能量，最终流于平庸。

优势使你致富

你的优势使你致富。以网球为例，史蒂芬·格拉芙有一个优势，即她的正手特别有力量。不管什么时候，只要可能，她就使用正手。她不把精力放在提高相对较弱的反手技术上，而是试着跑到球的另一边，使用正手。

后来，她的对手试图尽可能地攻击她的反手。基于这一变化，她的训练计划被迫调整为改进薄弱的反手技术。结果是，格拉芙丧失了打球的乐趣。她开始过多地消极防御，而不是去主动进攻、争取胜利。

比赛中消极防守和主动进攻是有很大区别的。

有多少人丧失了生活的乐趣和致富的机会，就是因为他们想竭力克服自己的劣势。这常常是一场毫无希望的战斗，它使所有的乐趣丧失殆尽。你不能忽视自己的劣势，但你也不能太过重视自己的劣势，因为这不能使你致富。 因此你必须针对自身弱势找到一个正确的解决方案。**如果到现在你还不是一个好会计，那算账恐怕永远不会成为你的强项。所以你的出路就是接受这个现实，雇用一名会计。**

你也不能对自己的优势置之不理。你需要一位教练来系统性地指导你、培养你的能力，直到你变得强大。优势会带来金钱。因此，为你的劣势寻找一个解决方案，为你的优势寻找一位教练。

第二节　致富的代价和收获

富有的代价有多高

人们听到过许多离奇恐怖的故事，为了致富，你必须付出沉重的代价。健康毁灭、家庭破裂的有钱人的故事比比皆是。人们把这一切都归咎于追逐金钱。

个人对健康和家庭的态度反映在他的健康状况和家庭生活上。如果金钱在你的态度上发挥着主要作用，那么当你没钱的时候，健康就会受到损害。长期贫困比富有更容易给家庭生活投下阴影。一贫如洗比财富涌流更容易引发犯罪。

致富其实很容易。你将发现本书就深入浅出地为你阐释了致富的具体步骤。当然，你必须为此付出代价：你的时间。你不应该疏远你的家庭，但你要花费时间充分理解本书，还需要几天时间彻底厘清你的财务状况。在未来的时间里，你每月也需要抽出几个小时。但是，从长远来看，这些时间与你赢得的时间相比是微不足道的。

安息年

想象在今后的 5 年里你可以给自己放 1 年长假，在这 1 年中，你可以为所欲为，并有能力支付所有的账单。你可以去旅行或以其他任何方式享受人生，以补偿平日的辛劳。

这个主意来自《旧约全书》。闪米特人总是工作 9 年休息 1 年。在这 1 年里，他们可以远离工作，反思生活。他们可以静下心来思考人生的方向，计划下一个 10 年。他们可以出去旅行，或者干脆什么都不做。

在工作 9 年之后，金钱不再是我生活的一个障碍，而变成了一个支持因素，像它本来应该的那样。我可以靠储蓄的利息生活。于是我给自己放了 1 年假。在头几周里，我什么都没有做。然后，我周游四方，

参加讲座。我学习变得超脱，内心开始宁静。我阅读一些有益人生的书籍，尽管它们与我之前的工作毫不相关。我学习倾听自己的心声并规划未来，但我没有找到答案，而是发现了问题。

新的问题不断涌现。最后，我将所有的问题归纳为两个："我是谁？""我的人生目标是什么？"为了寻找答案，我开始写东西。我去了加勒比海，坐在一棵棕榈树下，试图各用一句话来回答上面的两个问题。

你能想象得到这段时间对我来说多么有价值。在 11 天的时间里，我写下了许多东西，答案也越来越清楚。我找到了我的人生目标！这使我迸发出无穷的力量和激情。

也许你也有几件事情摆在面前，处理这些事情需要时间和坦然的心境。如果你也有一个安息年，你会做什么？你能想象自己拥有 1 年闲暇并且不必担心金钱吗?

____

____

当然，为了探寻人生的意义，你不一定非要获得财务自由不可。但是，你肯定赞同我这个观点，即财务自由有助于你发现人生的意义。有太多的人意识到，他们被日常生活所困扰，从而不能思考一些最本质的人生问题。

因此我知道，如果不去创造财富，代价会更高。你的自尊心会受到伤害。财务安全对于保持健康非常必要。你为了提高自己的财商投入时间阅读本书，这项投资会给你带来丰厚的回报。你可以赢得无尽的时间，比如一个"安息年"。

我坚持认为，有钱是件好事。富有和健康要强于贫穷和疾病。有钱更符合人类的天性，这种天性就是进步和成长，对金钱来说也是如此。

我们提出的一些问题，可能在某些情况下使你感觉不适。也许，它们会与你的一贯信仰和价值观发生冲突。因此，你要认清自己对金钱的真实感觉。

本章要点

- 大目标比小目标更有可行性，因为问题不会完全挡住通向大目标的视线。
- 成功人士深谙置之死地而后生的道理，不达目的，绝不罢休。
- 如果人为划定极限，我们就一定会达到。
- 不仅要为失败承担责任，也要勇于成功。如果你认为自己辉煌不再，就丧失了提升自我价值的机会。
- 付出 110% 的努力、杜绝借口的人必定会成功。
- 你需要一位优秀的教练运用他的经验来发掘你的天赋。
- 任何首先关注自身劣势的人都不会赢得财富。
- 消极防守和主动进攻之间有巨大区别。
- 许多人丧失了生活的乐趣和致富的机会，就是因为他们竭力想克服自己的劣势。
- 你必须为富有付出的代价是时间。但这与你通过致富而赢得的时间无法相提并论。富有能够使你在内心平静和没有金钱困扰的状态下思考人生。

第五章　你究竟如何看待金钱

一个人的现状准确地反映着他的理念。

——安东尼·罗宾斯，《力量原则》

假如我问你是否想拥有更多的金钱，你或许会回答："那还用问，我当然想有更多的钱。"

完全正确，你当然希望拥有更多的金钱。但是，你的潜意识渴望什么？你还记得邮购商店的例子吗？你只会订购你认为对自己有益的东西。从根本上说，你今天所拥有的，正是你为自己量身定制的东西。

只要对金钱的看法不变，你就总会发出相同的"订单"。即使你认为自己想要更多的钱也没用。这就像你希望邮递员给你送来你没有订购或者超出订购范围的东西。但如果你的"订单"不改变，你的希望就会落空。

请回答下面的问题：

- 你是否有超支的情况？为什么？
- 你是否曾计划减肥却没有成功？为什么？
- 你是否打算储蓄但没有实行？为什么？
- 你是否决定至少 3 个月不买衣服但没有做到？为什么？
- 你是否曾透支银行账户？为什么？
- 你是否曾经储蓄但已经中断或完全放弃？为什么？
- 你是否曾经决意行动却又裹足不前？为什么？

但是，你可能也有过确定目标并实现目标的经历。为什么？这其中有何区别？

会不会在内心深处有一种更强大的力量，时时"否决"你的方案和计划？

欲念和信仰是两个不同的概念。你也许确实想有钱，但又担心金钱使你堕落。

让我们探寻你内心深处对金钱的真实看法。我们将发现你的潜意识的运作方式。然后，你将分析自己的金钱观——我称之为价值取向——是如何形成的。你将能决定你的个人信仰是否有助于你实现目标，并在必要时根据需要改变你的价值观。

第一节　怎样发现你的金钱观

你身上带有多少现金

每天早晨出门，你身上一般带多少现金？写下一个平均数额：

____

____

为什么要带这个数目？为什么不多带一些？为什么不至少带 1000 马克？大多数人身上带的钱少于 300 马克。为什么会这样？在我举办的讲座上，我经常听到这样的回答：

- 我害怕丢了这 1000 马克。
- 我害怕大手大脚花光这么多钱。
- 我害怕被偷了。
- 我会浑身不自在。
- 我根本就没这么多钱。

他们这样回答的时候给潜意识传递的是什么样的信息呢？他们害怕，他们浑身不自在。他们不相信自己，而这只不过是区区 1000 马克。当涉及更大数目时他们的感觉会怎么样？为富有所作的最好的准备是学会对金钱泰然处之。因此我建议：随身携带 1000 马克，与其他钱分开放并永远不要花它。这是你的储备。正如哑铃可以锻炼你的肌肉，这种方式也可以锻炼你的潜意识，让你在财富面前保持清醒的头脑。如果你已经这样做了，那就增加到 2000 马克。你碰到的富翁随身携带的现金一般不会少于 1000 马克，而且这些富人在发财之前很久就开始这样做了。

身体内部的大多数活动和过程都是自发的、不自觉的，所以我们感觉不到。就像呼吸一样，我们不用思考何时、怎样呼吸。深植于我们内

心的价值取向在引导着我们的潜意识。

要诀

随身携带 1000 马克现金。

- 感觉富有，学会对金钱泰然处之。
- 习惯有钱。
- 在金钱问题上学会自信。
- 消除对失窃或被劫的恐惧。
- 为紧急情况做好准备并在遇到有价值的交易时永远有充足的现金储备。
- 训练你的自我约束力。
- 你的潜意识将帮助你赚钱，因为它看到金钱给你带来了快乐。

你如何看待金钱和财富

请评估一下你对金钱的看法。在你认为适合你的句子前打勾，并按照你的意愿改写那些不适合的句子。

□ 金钱充满铜臭。

□ 如果我富有，人们就只会爱我的钱。

□ 金钱从我的指缝间溜走了。

□ 坚守你的本分，不要这山望着那山高。

□ 瞧不起小钱，挣不了大钱。

□ 人有钱就变坏。

□ 金钱造福。

□ 金钱并非一切。

□ 我挣钱，就有人赔钱。

□ 自私无情才能致富。

□ 富人进天堂比骆驼穿过针眼还难。

□ 金钱使人自大。

□ 储蓄才能致富。

□ 上帝喜欢穷人。

□ 金钱是衡量成功的标尺。

□ 金钱使人失去很多生活乐趣。

□ 金钱使人懒惰。

□ 金钱妙不可言。

□ 金钱给人力量。

□ 财富使人孤独。

□ 我爱金钱。

□ 有钱人没有真正的朋友。

□ 财富招致嫉妒。

□ 富人寝食难安。

□ 生不带来，死不带走。

□ 钱多有钱多的难处。

□ 致富是以牺牲健康为代价的。

□ 我永远安于现状。

□ 如果我愿意，如果我努力，我也会致富。但是我不愿意这样做。

□ 致富是以牺牲家庭为代价的。

□ 金钱成全善举。

- 对金钱的追求是高尚和美好的情操，没有这种追求就没有现在的一切。
- 金钱使人幸福。
- 认为金钱买不到幸福的人，只是不知道去哪里买而已。
- 金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。
- 没钱我就是一个彻底的失败者。
- 一切皆由天注定。
- 贫穷是万恶之源。
- 无能之辈才会储蓄。
- 知足者常乐。
- 大量的金钱使人好吃懒做。
- 我只配得到现在这么多。
- 钱场得意，情场失意。
- 好人和聪明人应该永远富有。

- □ 生死有命，富贵在天。
- □ 谦虚是一种美德。
- □ 有钱是可恶的。
- □ 让我存钱比登天还难。
- □ 我总是背字当头。
- □ 如果在富有的环境下成长，孩子就会娇生惯养，弱不禁风，甚至成为瘾君子。
- □ 金钱使人堕落。
- □ 财富分配是不公平的。世界上还有很多人在忍饥挨饿。
- □ 生活中还有比金钱更重要的东西。
- □ 挣钱越多，纳税越多。
- □ 我像磁石一样吸引金钱。
- □ ______________________________

□ ______________________________

你的信仰有什么影响

我们马上就可以看到你对金钱的看法是怎样的。请再浏览一遍你刚才打勾的句子。你认为这些信仰对你的生活产生了什么影响？你是否已经发现你目前的财务状况和你的信仰有关？

____

____

你的实际收获同你的希望是不是相符？

过去不等于未来

几年前，我的体重达 96 千克并厌恶跑步。我认为，没有比在森林里跑步更无聊的事了。跑步只适合于那些有先天性缺陷的人。只有大量的染色体出了偏差的人，才会不躲在温暖的被窝里而冒着风雨出去跑步？

上体育课时，我们每次都必须从更衣室一直跑到操场上。一天，我们的体育老师正好跑在我的后面，他像阅兵一样对我吼道：“舍费尔，你是在跑步，不是要把地踏出洞来。连大象的脚步也比你的轻。你踏步的声音能吓跑方圆 5 千米内的所有动物！”他就这样督促了我有 10 分钟之久，让全班同学都觉得很滑稽，只有我笑不出来，我的自信还没到那种程度。从此，我开始憎恶跑步。我喜欢所有的我认为有意义的体育活动，唯有愚蠢的跑步除外。这种态度经过多年演化成一种信仰，并且影响到我的身体状况。

直到几年前我在夏威夷认识司徒·密德曼后，情况才出现转机。那时，他已经 40 有余，赢得过几乎所有你能想到的马拉松比赛，创造过多项世界纪录。他曾参加过 11 日 1600 千米跑比赛、落基山 1000 千米跑比赛、法国 6 日长跑赛和美国 160 千米长跑锦标赛，等等。

我向他讲述我对跑步的痛恨，他的脸上出现了一种庄重的神色。然后，他向我提出一个惊人的建议："穿上你的运动鞋，我们一起去跑步。从走路的姿势看，你应该会跑得很棒。"他还发明了一种跑步方式，让你耐力更持久并在短期内达到减肥的效果。对此我很好奇。尽管我无力地反对着，声称时间已到正午，正是烈日当头的时候，我这96千克的庞大身躯必须待在阴凉处，出去跑步我肯定坚持不了5分钟。但是，司徒坚持要改变我的观点。

就这样我们上路了，最初是令人惬意地慢跑。在开始几分钟，司徒仔细地分析我的姿势，表扬我正确的地方。此外，他还告诉了我一些关于呼吸、摆臂和步伐的诀窍。我们一共跑了两个半小时，但令人惊奇的是，我竟然没有感到疲劳。我为跑步带来的乐趣而大喜过望。此后我每天跑步。4年来我的体重始终保持在78千克而且身体健康。现在，我反而不能理解为什么有那么多人不愿意跑步。跑步能使你健康并充满活力。

不管你现在看待自己和财富的态度如何错误，你都可以立即改正。

探索你对金钱的真实看法

想象一下有太多的钱的情形。我的意思是有多得花不完的钱。你把多余的资本、过多的金钱、资产和产权同什么联系在一起？请写下来。

____

____

支持或阻碍你赚大钱的因素有哪些？你有哪些优缺点？再回顾一遍前面你打勾的句子。

优点 缺点

优缺点的比例如何？你写下的优点可能多于缺点。但在信仰和价值观方面，少数服从多数的原则并不适用。在这里适用的是情感力量原则。

一种信仰就可能成为决定性因素

信仰和价值观数量的多寡、作用的积极或消极并不重要。重要的是它们的强度。大多数人对富足持有的消极情感，强于他们对财务自由持有的积极情感。

举个例子，我的一个熟人了解财富对他有几个好处：他有更多的时间和家人在一起；他可以享受更为豪华和舒适的生活；他可以为自己和家庭提供更丰富的物质条件；他和妻子不需要如此辛苦，他们可以雇人分担他们的工作，自己去度假，结识有趣的新朋友。

从根本上说，这位熟人对财富只有一个消极的看法：他坚信人有钱就变坏。而对于他来说，人品和道德又极为重要。他必须要有“乐于”放弃财富的优良品质。于是他的潜意识帮助他“保持好品质”。结果，他不去储蓄而是大把花钱。客观地说，对于像他那样聪明的人，这种态度实在是荒谬，与他的身份极不相符。但他却以这种方式保持自己人品的“无瑕”。

注意

下面的练习是本书中最重要的部分，因为一切都建立在你的信仰和价值观之上。不了解、不改变自己的信仰和价值观而指望发财

> 致富只会适得其反。记住：你的潜意识会希望并确保你得到你认为对你最好的事物。

如果仅仅阅读本书，你肯定会获得一些非常有用和有趣的信息。但是，如果你的目标是有效改善财务状况，就必须做书面练习。**你的生活是属于你自己的。如果你已经在本书上投入了时间和金钱，并能够正确地运用，你就能赢得更多的财富。**

你的主导性的金钱观有哪些？

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________

第二节　你的金钱观是怎样形成的

信仰和价值观是如何产生的

我们已经知道，很多时候信仰和价值观的产生纯属偶然。你可能从你佩服的人身上学到他们的智慧。有时，仅仅观察身边的人，你就可以获益良多。很多时候，一些关于金钱的特殊言论也会影响到你，也许你的父母就是你在理财上的启蒙老师。

在 18 岁之前，对你产生最大影响的人有哪些（母亲、父亲、朋友、亲戚、榜样、老师，等等）？请列出 3～10 位。

____

____

今天，对你影响最大的人是谁？给你一点提示：谁与你在一起的时间最多（伴侣、朋友、同事、父母、合作伙伴、一起锻炼身体的人），谁对你的影响也就最大。

____

____

这些人对金钱持何种态度？他们如何理财？他们给了你怎样的建议？

第一个人： ____________________

____

第二个人： ____________________

____

第三个人： ____________________

____

建议有良莠

有很多原因可以解释为什么接受建议要谨慎。当然，大多数人都会与人为善。如果你的父母说："你应该比我们做得更好。"在大多数情况下，你应当相信父母。 但是，不能好得过分，而只能好一点。**否则，你的成功会反衬出父母的失败。建议虽然可以指明方向，但也经常画地为牢。你应当成功，但不要做得太过。**

大多数建议者是在为自己的现状辩解。建议本身常常正是建议者的痛处。劝你不要冒险的人在自己的生活中也会谨小慎微，因为他们自身也不敢承担必要的风险。 所以，建议常常是建议者对个人状况的迂回式的辩解。

此外，建议者当然不会忘记自己的利益。希望孩子留在身边的父母几乎不可能建议孩子接受国外的聘任。

请记住：道不同，不相为谋。

你现在很清楚自己的金钱观，下一步怎么办

如果你相信大多数人忧虑金钱问题，你将永远不能致富。你会使自己的努力毁于一旦，以致永远原地踏步。

你对自己的金钱观满意吗？如果你认为金钱是邪恶丑陋的，你就永远不会富有，即使你希望金钱多多益善也无济于事。我们的目的是帮助你建立一些信仰，这些信仰将帮助你达到预想的目的。

有一个简单的方法，可以帮助你在 30 分钟内改变自己的金钱观和决定你观念的基本信仰。但我们必须首先弄清楚，你是否在正确地“修补”自己的信仰和价值观。

正本清源：金钱到底是好是坏

那么，金钱到底是好是坏?

当谈到好与坏、对与错的问题时，总是有着激烈的争论。

仅仅几个世纪之前，人们还普遍认为地球是平的。敢于坚持地球是圆的的人都会被烧死。我们还曾经相信，植物都是绿色的。直到有一天人们才发现，人之所以看到颜色，是因为物体可以吸收光线的颜色。而物体反射的颜色才是我们看到的物体颜色。所以，我们眼中看到的影像同物体的实质实际上并不相符。认为事物非对即错的看法并不高明，因为我们总是会判断错误。

但是，由于诸多原因，形成新的思维方式很难。基本原因之一是我们对安全的需要。我们希望能够依靠自己和别人。我们也许很难理解康拉德·阿登纳的话：“我昨天说的废话算得了什么。”下面的表达更直截了当：“我昨天的错误观念算得了什么。”这句话的弦外之音叫做“一贯性”。读完圣雄甘地下面的一段话，你也许会重新考虑自己的观点：

> 一贯性不是绝对美德。如果我今天有了与昨天不同的看法，会不会因为改变方向而缺乏一贯性呢？对于过去而言，我没有保持一贯性。但对于真理而言，我是始终如一的……一贯性在于按照认识去追求真理。

甘地结婚时，他的关于婚姻和性爱的观念肯定与后来不同。为了完全献身于事业，甘地后来决定不再与妻子同床。他的这个决定是否“正确”，不是由我们来判断的。

这正是讨论的要害：人们倾向于把一切都用对与错来概括。但“好”与“坏”的分类纯粹是人类自己的发明，自然法则并不是这样。

信仰怎样产生

一个农夫有一匹好马，同村人因此非常嫉妒。他们说：“有这样一匹漂亮的马多好啊。”农夫却回答：“谁知道呢？”

有一天，马跑掉了。村里人说：“真倒霉。”农夫还是回答：“谁知道呢？”

几个星期后，这匹马回来了，还带回了 3 匹野马。村里人简直不敢相信。他们说：“他真走运！”农夫又说：“谁知道呢？”

农夫的儿子试图驯服其中一匹野马，却从马背上掉下来摔折了腿。村里人很震惊：“财富没有给他带来运气。如果不是这些马，他的儿子也不会摔断腿。”农夫依然回答：“谁知道呢？”

不久，战争爆发了。村里所有健康的年轻男子都应征入伍，唯独农夫的儿子由于腿摔断了而只能生气地待在家里。农夫安慰他说：“谁知道呢？”

战争结束后，从军的男人一个也没有回来。村里的人窃窃私语：“那个人运气好得难以置信。”

客观现实是不存在的。从爱因斯坦开始我们就知道，现实都是观察者人为创造的。我们看到的事物之所以存在，是因为我们在以自己的方式看它们。对你而言，本书的存在取决于你想阅读和理解它。在蛇的眼里，本书呈现出的样子截然不同，因为蛇只能看到红外线。

既然你总归要创造现实，创造观念不是容易得多吗？你一生中已经多次改变过自己的观念（信仰）。你曾恋爱然后分手。你曾喜欢上一件衣服然后又弃之如敝履。因此，你能够改变自己的信仰，并且你还是你。不管你怎么看待自己，那就是你。你的自我意识和世界观“创造”了你，你的信仰决定了你的处境。

假如我们的观念是一把凳子：



观念要形成信仰至少需要 3 条，最好 4 条或更多的“凳腿”（经验形成观念）。

你是否买卖过股票？最后有什么结果？我认识很多涉市不深的炒股人。这些人匆忙决策，根本不考虑买入股票的理由。股价一下跌，他们就马上抛售，以避免遭受更大的损失。因为这种经验，他们形成了一种观念：“我在炒股上很倒霉。”这个倒霉蛋开始四处寻找同样倒霉的同盟军，为证实自己的观点不知疲倦地搜集“凳腿”（经验）。为了形成自己的观念，我们喜欢“借用”别人的经验。我们习惯先入为主寻找事实，以便证实自己的观点。

你会理财吗？很多人回答“不会”，并找到各种支持证据。我们的处境像镜子一样反映出我们的观点。

人真的有钱就会变坏吗？你认识的人当中有多少人相信这一点？为了替你的观点找到更多证据，你或许会查阅报纸。这些人是否同样可以找到证据证明金钱有益无害？他们当然可以，我们能为所有论点找到论据。因此才有了众多的宗教、哲学观点、政党，等等。

第三节　培养有助于实现目标的金钱观

怎样改变你的金钱观

信仰不能简单以对与错进行划分。让我们以“财大有人嫉”这句话为例。富人有很多嫉妒者，这确实是事实。但富人有更多的崇拜者，这同样是事实。 问题不在于观点的对与错，而在于它能否帮助你实现目标。

自然，你必须首先知道自己的目标。如果你还不知道，那就详细记下你的目标。仔细想一想，你想成为什么样的人，想拥有什么，想做什么？你应该从大处着眼，从小处着手，以长远目标引导短期和中期目标。把生活的 5 个领域即健康、财务、关系、情感和人生意义都考虑进来。

在 7 年或更长的时间里，我：

- **想成为什么样的人：你会如何看待自己？别人会怎样看待你？**

  ____

  ____

- **想做什么：你典型的一天是如何安排的？你想做什么或者不再想做什么？**

  ____

  ____

- **想拥有什么：你想拥有多少财富，拥有怎样的朋友、健康和家庭？**

  ____

  ____

在 3 年或更长的时间里，我：

- **想成为什么样的人：你会如何看待自己？别人会怎样看待你？**

  ____

  ____

- **想做什么：你典型的一天是如何安排的？你想做什么或者不再想做什么？**

  ____

  ____

- **想拥有什么：你想拥有多少财富，拥有怎样的朋友、健康和家庭？**

  ____

  ____

现在，再来回顾一下你的信仰。哪些信仰帮助你实现目标？哪些会成为绊脚石？记住，你始终在为自己的信仰寻找证据。你所看到的，事实上是你的信仰引导你关注的。**因此，你相信你的世界是什么样，你的世界就会是什么样。所以，你必须摒弃那些妨碍你的信仰，因为它们使你误入歧途。**

请写下你想改变的信仰：

1. ______________________________
2. ______________________________
3. ______________________________
4. ______________________________
5. ______________________________

想想前面的凳子图。一种信仰由一种观念（凳面）和若干支持这种观念的经验（凳腿）组成。

为了改变信仰，你必须首先拆掉凳腿，撇开所有的证据，客观地观察观念本身。在此基础上重新考虑这种观念对你是否有意义，如果没有，就应对这种观念表示质疑。

让我们以“人有钱就变坏”为例。只需通过几个问题，就可以增加对这种观念的怀疑。下面你将看到曾笃信这种观念的一个学员是如何回答这几个问题的：

1. 为什么在有些情况下这种观念是错误的？

   这种观念是不准确的，因为我认识许多非常富有的人，他们正直诚实，品格高尚。相反，我认识的一些穷人却是无赖。显然，一个人的品格与金钱没有关系。《圣经》里财富就是正面形象。《旧约全书》里所有的英雄都很有钱。

2. 向我传授这种观念的人富有吗？

   不。我不想和他们换位。我不需要他们的工作、房子、汽车或朋友。我既不想学他们的样子，也不想有他们这种观念。他们可能是好人，但我不想像他们那样。

3. 如果固执己见，我会在经济上和情感上付出多高的代价？

   我可能会继续从事自己不喜欢的事情，并因此遭受损失。贫穷使人软弱，因而更容易毁坏人品。我会失去自尊，在贫困线上挣扎。我会鄙视自己并失去生活的激情。

4. 我的家庭和我所爱的人将付出什么样的代价？

   我无法向他们提供理应得到的生活。不仅如此，我的言行还会对他们产生消极的影响。他们会因为我的建议和我的坏榜样而走向穷困。为了掩饰自己的无能，我会阻碍他们的发展。

5. 如果现在改变观念，我的生活会得到怎样的改善？我会有什么样的新感觉？

我会专注于使自己富有并使自己的生活更美好的事。我会积极寻找机会。我会尊重自己，因为我不再自欺欺人。我会致力于改善自己的情操和经济状况。越是富有，我的品格就会越高尚。我会感受到自由。

现在，拿你计划改变的第一个信仰为例并回答相同的问题。

1. 为什么在有些情况下这种观念是错误的?

    ____

    ____

2. 向我传授这种观念的人富有吗?

    ____

    ____

3. 如果固执己见，我会在经济上和情感上付出多高的代价?

    ____

    ____

4. 我的家庭和我所爱的人将付出什么样的代价?

    ____

    ____

5. 如果现在改变观念，我的生活会得到怎样的改善？我会有什么样的新感觉?

    ____

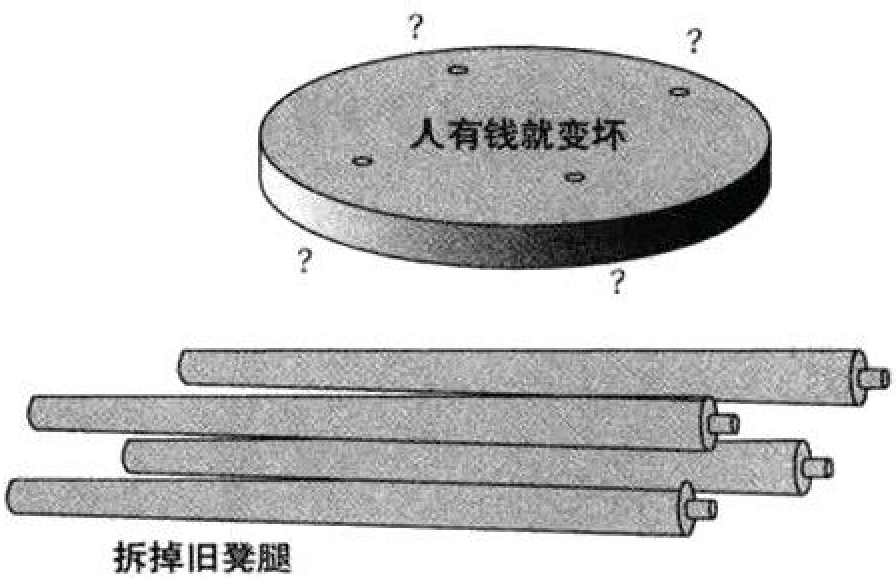
    ____

改变信仰就会改变人生

至此你已经迈出重要的 4 步：

1. 你已经找到自己真正的金钱观。无论何时，只要生活与你的期望出现矛盾，你就应当找出导致这种状况的信仰。
2. 你已经检查过这些信仰是否有助于你实现目标。你的目标使你保持清醒。你暂时使信仰与它的经验和证据分离，这使你有机会客观地思考自己的观念。
3. 你以批判的眼光检视自己的观念，因此对旧有的信仰产生了强烈的怀疑。
4. 现在，你已经准备好用新观念取代旧观念，然后寻找必要的经验和证据，将新观念转化成新信仰。

现在你也许在想：“不会如此简单吧？”我建议你也来试试，条件只有一个，你必须做书面练习。你将会受益匪浅。



用新观念取代旧观念

现在，请寻找一种有助于你实现目标的新观念。新观念应能够给予你力量并使你专注于最重要的事情。然后去寻找相关证据和经验，使观念转变成信仰。正如一把凳子至少需要 3 条腿才能保持稳定一样，你至少需要同样多的经验来支持你的信仰。你可以很容易地从别人那里“借鉴”到这些证据和经验。

那么，请抛弃“人有钱就变坏”的旧信仰，树立诸如“有钱可以助人为乐，决定权在我而不在金钱”等新信仰，并寻找支持这些新信仰的证据。让我们来看一下参加讲座的学员写了些什么吧：

- 我曾经有幸与卡尔·海因兹·伯姆相识。他利用自己的金钱和声望帮助东非人民。金钱帮助他助人为乐。
- 我以前的老板非常富有，他在公司专门为残疾人设立了一个部门。他的人品令我十分钦佩。因为有钱，他可以为别人创造更多的机会，从而更有意义地帮助别人。
- 金钱也显示出它的特性，它能创造更多的机会。利用金钱既可以行善，也可以作恶，这完全取决于我自己。因此，金钱在我这里得到了很好的运用。我在委内瑞拉已经收养了两个孩子。
- 我崇拜约翰·坦普尔顿勋爵。他有亿万家财，却生活朴素。他拥有 18 个由他出资和管理的基金会。他放弃了对公司的领导，以便全身心地投入到基金会的管理中去。



立刻拿出你的例子，转变你的旧信仰：

旧信仰： ______________________

新信仰： ______________________

证据和经验： __________________

要诀

为实现财务目标而改变你的信仰。

- **记住，你的生活真实地映射出你的信仰。**
- **找出你的哪些信仰是“负责任的”。**
- **将证据与观念分离，用更有助于你实现目标的新观念取代旧观念。**
- **找出支持新观念的证据，将观念转变为信仰。**
- **改变信仰之后，你会从事新的活动、养成新习惯，最终改变你的生活。**
- **千里之行，始于足下，现在就迈出第一步。**
- **现在，你已经为财务成功奠定了基础。**

为了实现你的财务目标，你需要 3 种信仰：

1. **一些事** 必须**改变。**
2. 我**必须改变这些事。**
3. **我** 能**改变这些事。**

只要一个人有志于改变自己的处境，他就会说：“我必须作出改变。”他知道，他只能依靠自己。他也有足够的信心取得胜利。

拿破仑·希尔写作了成功学中最著名的一本书《思考致富》。下面是他的继母鼓励他的话：

> **我们称之为家的这所棚屋是我们的耻辱和孩子们的枷锁。我们都有健康的身体，根本没有理由墨守贫穷。我们完全懂得，贫穷不过是懒惰和冷漠的结果。**

如果我们原地停留，接受生活现状，我们的孩子将在这种环境中长大并同样会接受贫穷的命运。我厌恶贫穷！我从未接受贫穷的命运，现在也拒绝这么做！

眼下我还不知道，脱离贫穷、迈向自由的第一步是什么样。但是我知道：我们将成功地解放自己。无论费时多久，付出多少牺牲，我们都在所不惜。我打算让我们的孩子接受良好的教育。而且，我希望他们充满战胜贫穷的渴望和信心。人们一旦接受贫穷，它就会成为难以治愈的慢性病。

出身贫寒并不丢人。但接受贫穷、不思进取是可耻的。我们生活的国度是世界上最富有和最发达的国家之一。在这里机会垂青于每一个努力认识它并抓住它的人。至于我们自己的家庭，如果没有遇到机会，我们就自己创造机会，摆脱贫穷！

贫困就像偷偷潜入的麻痹症。它摧毁你对自由的向往，剥夺你享受生活的渴望，破坏你的个人创造力。它还摧毁勇气，使人们只能以恐惧面对疾病、批评和肉体痛苦。

我们的孩子还太年轻，认识不到接受贫穷的命运的危害。但是，我一定会教育他们对财富有清醒的认识！他们将充满致富的渴望，并不惮于为致富付出代价！

你呢？你的处境必须改变吗？如果是，你就必须改变它，并且你能够改变它。

你的选择完全取决于你的信仰。你也完全能够重新编写你的“软件”。

杠杆

为了变愿望为决心，我们需要应用杠杆作用。这意味着我们要像使用杠杆那样施加压力。如果你无所作为就会受到痛苦的折磨，奋发向上就会享受到极大的喜悦，这时，就该是杠杆发挥作用的时候了。

你可以采用下列方式制造自己的杠杆：将痛苦与陷于停滞的财务状况联系在一起。

写下你作为输家放弃的东西。如果一生都不能实现财务安全或自由，你会失去什么？这将对你的人际关系、健康状况、紧张度、自尊以及自由需要产生什么影响？你自身感觉如何？特别是如果你人到晚年却还在贫困中挣扎。

仅仅避免痛苦还不足以形成对自己的压力。为坚定不移地追求既定目标，你需要感受痛苦和欢乐。失败时你应当感受痛苦，成功时你应该享受欢乐。

写下当你实现财务自由、不需要再工作时可以得到的东西。提到这些你就会备感幸福，并用它们去帮助他人。这会对你的生活情趣、自尊和人际关系产生怎样的影响？你将拥有多少自由和欢乐？这将对你的健康和人生意义产生怎样的影响？它如何丰富你和周围人的生活？

为了变愿望为决心，你需要充分的理由。你需要问自己为什么渴望并且必须去做。你要问自己“为什么”而不是“怎么做”。每一位实现了大目标的人，在开始时都会花 90% 的精力解决“为什么”，而只用 10% 的精力解决“怎么做”的问题。而大多数人则用 90% 的精力去思考“怎么做”，只用 10% 的精力去思考“为什么”。这就是他们永远实现不了目标的原因。

在做完本章的练习后，我要向你表示最诚挚的祝贺。你付出了极大的努力，你已经为财富奠定了基础。你比任何时候都更清楚自己想要什么。

大多数人看来是奇迹的事，你却能够在 7 年内实现。致富完全在你的掌握之中，你自己主宰着自己的未来。你清楚地了解在致富的道路上所必须做的事。你已经迈出了第一步，确立了自己的金钱观。必要时你可以改变信仰，使信仰能帮助你实现目标。

本章要点

通向第一个 100 万的实用指南

第六章　债务

绝不要用短期方法来解决长期问题。

——丹尼尔·S·彼那，《交易和收益》

债务对当今很多人来说司空见惯。3/4 的家庭有消费债务。为什么不呢？谁想像一个吝啬鬼那样生活呢？

我大学毕业后仅仅一年就负债 7.5 万马克，因为我无论如何也不想像我父亲那样生活。每次他买东西时，都要掏出一个小本子，用他那削尖了的铅笔记下：1968 年 8 月 3 日给博多买冰激凌一个，0.4 马克。众目睽睽之下，太丢人了！

在我身上你看不到丝毫吝啬。和朋友在餐馆吃饭时我会抢着付账。为了显示身份，我开一辆豪华轿车。我还需要制造开支以减少我的税收。然后是美妙绝伦的信用卡，我本人从来不需要付账，这事由信用卡公司的那帮小子去做，起码暂时是这样。

后来，我听说“赢家一生只坐头等舱”。于是我也坐起了“头等舱”：那里没有廉价红酒，只有香槟；没有快餐牛排，只有上等里脊。

我想像一个富人那样生活在未来的世界里。但不久之后，我发现账单、催收单和不断上升的贷款利息越来越频繁地来找麻烦。作为一个有着体面收入的优秀销售人员，为了偿还旧贷款我总能成功地搞到新贷款。我开始拆东墙补西墙，用新贷款来支付旧贷款的利息。我就是这样缓慢而无可挽回地陷入灭顶之灾。

我不清楚你的个人状况。也许你应当阅读这一章，把它当做最后一根救命稻草。也许你根本没有消费贷款，但你至少应该阅读本章前 7 页。也许你有少量消费贷款，在这种情况下，你最好阅读一下整章内容。很可能你会大有斩获，就像一句成语所说的：“防患于未然。”

第一节　坏债是如何产生的

好债和坏债

债务有很多种。当你买房时抵押贷款通常是以房屋的价值为依托的。但是，有一些原则是你必须考虑的。否则，你只能为公司或你个人增加债务。我认为，使用消费借贷是极其危险的。家具、汽车、度假、音响、电视和其他家用电器是借贷消费的若干典型原因。很多年轻人认为，他们的新居需要全新的装修。我强烈建议你限制任何形式的消费借贷。记住：我们想要的并不一定是我们需要的。

公司建设则完全是另外一回事。在当今时代，没有其他人（Other People，缩写为 OP）和其他人的钱（Other People's Money，缩写为 OPM），公司的快速发展几乎是不可能的。

让我们研究一下消费借贷的优点和缺点。首先看一下它的优点：

消费借贷没有任何优点。说得更清楚一些：消费借贷没有意义、没有建设性、打击士气、耗费精力，通常使你陷入恶性循环。

为什么？我们有两种处理问题的方法：寻求长期解决方案或者寻求短期解决方案。寻求短期解决方案只会使我们离长远目标更加遥远。请记住，我们的目标是走向富有。借贷可以使我们提前享受还未挣得的财富，但这会大大降低我们获取财富的动力。没有动力，我们就不会取得进步。金钱只能被使用一次，如果今天我们算算自己的收入，会发现它完全没有增加。这时我们就要问问自己："我工作是为了什么？"

当我们花掉自己计划挣的钱时，就会失去挣钱的动力。而且，我们知道或起码能感觉到消费借贷没有好处。但我们的行为与我们的意识产生了背离，这样，我们就失去了自信。自信心不足也会导致动力不足。

我们的强大动力来源于对美好前景的憧憬。当我们致力于长期战略的实现时，自己才会成为专家，美好前景才能实现。如果个人债务对你形成强大的压力，你就没有时间和动力运用长期战略并实现最终目标。当一些细枝末节的事务突然变成要紧的问题时，你将被迫使出全副精力去应付它们。

天有不测风云，人有旦夕祸福。无论是谁，只要是借钱消费，都是在预支未来的收入。但预期的收入可能因不测事件而鸡飞蛋打。环境的不确定性也可能增加。如果我们因此不能按期还款或收入减少，银行家们就会变得神经紧张。当神经紧张的银行家不断催促你还款时，你就会失去动力和生活乐趣。

既然我们都知道借贷消费是不智之举，那为什么消费借贷现在变得如此平常呢?

债务是如何产生的

认识到你不能陷入消费债务非常重要。任何债务的产生都有其原因，错误的信仰是罪魁祸首。

请回忆一下人的思维是如何运转的。我们竭尽全力避免痛苦、体验快乐。一般来说，债务出现在人们试图避免痛苦的时候。如果你买不起喜欢的东西就得放弃，而放弃意味着痛苦。如果能够购买漂亮的衣服、外出度假，我们就会体验到快乐。大脑总是对这类事物有更快速、更强烈的反应，但事实是，如果我们购买了不重要、也负担不起的事物，稍后就会陷入危险的境地。大脑总是从短期出发，回避痛苦并及时行乐。

人类虽然有制订计划和分析的能力，但回避痛苦、体验快乐的“程序”却比理智的“程序”更为强大。

我们都知道，债务缠身会造成长痛，而暂时放弃只需要承受短痛。可惜的是，在过去漫长的时间里，这一真知灼见并没有帮助人们减少消费借贷。债务毫无理由地就产生了。

为了理解“回避痛苦、及时行乐”的“程序”如何影响我们的行为，请允许我讲一个巴比伦人的故事。

古巴比伦人很早就学会消费借贷了。他们从今天银行的前身——放贷人——那里借款。放贷人提出和今天的银行家相似的问题：“你有抵押物吗？”除了一般概念的抵押物之外，古巴比伦人还有另外一种东西作抵押，那就是他们自己。结果，放贷业务空前繁荣起来。每个人都有足够的信用可以获得贷款，因为每个人都可以将自己抵押给放贷人。

如果借款人无力偿还债务，他就被当做奴隶卖掉。那时候，拍卖奴隶就像今天拍卖房子一样普通。9/10 的奴隶都死于修城筑墙的苦役。

根据希腊的希罗多德等古代历史学家的描述，宏伟的巴比伦城墙是古代世界七大奇迹之一。在尼布甲尼撒时代扩建的城墙高 50 米，长 18 千米，其宽度竟能够让 6 匹马在城墙上并行。

城墙是由奴隶建成的，劳动强度之高令人难以置信。强烈的阳光暴晒着搬运城砖的奴隶，恶劣的生存条件使奴隶平均只能存活 3 年。当他们过度劳累倒下之后，监工的皮鞭就会落在他们的身上。如果他们不能再站起来，就被从城墙上推下去，在岩石上摔得粉身碎骨，尸体在夜间被运走。

奴隶就意味着无尽的苦役，这是一幅每个巴比伦居民都耳熟能详的景象。有趣的是，2/3 的奴隶并不是战俘，而是丧失了自由的巴比伦人。

我们可能会问："谁会如此愚蠢冒这样的风险？悲惨的事天天发生在他们的眼皮底下，哪个智力正常的人会用自己作抵押去贷款？"

答案就在于人类的大脑想要回避痛苦并及时行乐。在他们的天平上，未来失去自由和沦为奴隶与现在相比并不重要。

现在我们也没有进化出一个理智的头脑。坚持"我知道会发生什么，所以我会聪明地避免消费债务"并不管用，也不能满足今天的需要。虽然最后我们不会有古巴比伦人那样的灾难性后果，但如果深陷债务，我们也会成为债务的奴隶。

第二节　如何避免和减少债务

如何避免债务

有借债的巴比伦人，其中很多人沦为奴隶；也有不借债、善于理财并成功理财的巴比伦人。后一种人使巴比伦成为到当时为止最为富裕的城市。他们的区别到底在哪里？

有天赋异禀、能力超群最终却倾家荡产的人，也有出身贫寒最终却富甲一方的人。他们的头脑中实际上都有"回避痛苦、体验快乐"的"程

序”。

区别在于如何定义快乐和痛苦，起决定作用的是信仰。我认识这样一些人，他们只系 100% 真丝领带，而且必须出自名家之手、价格不能低于 50 美元。如果他们被迫系一条廉价领带被别人识破，就会感到万分痛苦。但是，我也认识另外一些人，他们会为必须购买一条 50 美元的领带而痛苦万分。储蓄才能让他们感受到快乐。通过这些我们可以断定，是信仰在决定我们经历快乐和痛苦的方式。

我们的行为不是建立在“有逻辑的感知”和直觉上，而是建立在信仰和态度上。我们只有改变信仰才能改变自己的财务状况。

请回答这个问题：为什么我值得拥有财富？

____

____

再问你自己：“哪些信仰导致我负债？”下面几个问题可能会有助于你回答这个问题。

- **清偿债务会有哪些不利（如果这些不利因素不存在，你也不会负债）？可能存在的不利有：失去自由、受到限制、形象受损、不舒适等。**

  ____
- **清偿债务会给我带来哪些好处？**

  ____
- **这些好处能带来哪些额外的收益？**

  ____
- **哪些信仰导致我负债？**

  ____
- **如果继续负债，我必须忍受哪些坏处？**

____

- 我将何去何从?

____

请你返回第五章的练习，改变你的信仰，重新设计你的人生。你是自己生活的主宰，不是错误信仰的奴隶。

减债 13 招

1. 认准你的长期目标。确认你的思想、言行是否有助于实现目标。
2. 改变你的信仰。既想应用我建议你的方法却又不改变你的信仰只会事与愿违。
3. 永远不要说："这点钱没用。"现在，每一分钱都是重要的。
4. 将你的开支列一张清单。虽然很无聊，但我向你保证，这绝对值得。一定要严格按照预算行事。
5. 马上毁掉你的信用卡。当你拥有 10 万马克时再申请一张新的。
6. 将透支额转为普通贷款。后者利息较低。你可以马上开始还款。
7. 将别人的欠款罗列出来，亲自到债务人那里收款。可向他们提供分期偿还的机会。对收到的每笔还款一定要千恩万谢。
8. 同你的债权人坦诚相见，逃避只会带来误解和不快。如果你能开诚布公，大多数债权人会同意你提出的还款计划。
9. 每月还款数额最多不超过扣除所有支出后剩余钱数的一半。这有以下两个原因：第一，你要马上开始存钱；第二，你需要偿还一定数额以使债权人不致失望。
10. 对每一项支出，都要问自己："这是必要的吗？我一定要花这个钱吗？"
11. 寻找新的收入来源。
12. 确定每月支出的最高限额和收入的最低限额。
13. 培养危机意识，模拟极端严重情况并迅速应对。毕竟，你不是已经改变了信仰并毁掉了信用卡吗?

第三节　债务管理策略

处理债务的最好方法是偿还，但这并不总是那么容易。你也许还得背负债务生活一段时间。因此我想给你一些帮助，让你虽然负债却没有

过于沉重的包袱。

如何看待债务

现在你已经很清楚我对问题的看法。问题可以一分为二，这意味着问题也有好的一面。现在，我们需要改变、需要成长。因此，我要向你提出一些问题。你知道债务的积极方面是什么吗？什么是你从没有做过但现在必须要做的？你现在必须认识哪种类型的人？你的新信仰会产生哪些积极影响？你如何将压力转化为动力？

自我认识

很不幸，在咨询指导过程中，我经常碰到债务人自怨自艾。他们虽然负债，但并不是输家。你的价值不能只用金钱来衡量。毕竟，你是人而不是钞票。你具有很多优点，是一个有价值的人。

任何一个好的管理培训课程都会告诉你，应该尽可能少地批评员工。即便必须批评，也应当遵守一些基本原则。

首先，在批评之前，你应当坐下来，写出此人的 10 项优点。其次，对事不对人。最后，永远不要让被批评者单独承担责任。

现在请你告诉我，我们为什么要宽以待人并严于律己呢？很多人正是因为过于苛责自己而终于自我毁灭的。他们自己毁了自己。因此，我向你建议：当你以后再与自己过不去时，就大声对自己说："打住！"拿出你的成功日记，记下你喜欢的自己的 10 条优点。其次你要清楚，导致你今天处境的罪魁祸首是你的信仰，而信仰随时可以改变。

不要怨天尤人

我们往往倾向于将责任推给别人或客观环境。请记住：你把责任推给谁，就把权力给了谁，而你现在需要的正是权力和力量。

在我认识到这一点后，不出几年，我就有能力迅速减少自己的债务。我不再责备公司、欠款的客户、政府和它的财政政策。解铃还需系铃人，我自己造成了自己的困境，摆脱困境也只有靠我自己。

这种认识给了我巨大的能量，让我不怨天尤人，全力以赴清偿债务。

不要害怕

恐惧只会让人软弱。有什么好害怕的呢？即使灾难真的发生了，你也会发现它也有积极的一面。即便出现最困难的情况，生活也还要继续，不是吗？接受这种观点虽然很困难，不过你一旦接受就会获得极大的解脱。它让你重新开始，因为灾难是过去的终结。它毁灭的是过去，带来的是新生。毁灭带来的真空需要新的创造去填补。如果你仔细观察，就会发现灾难也不完全是坏事：它给予你重新开始的机会。事实上，很多成功的故事都是从灾难开始的。

不要被别人左右

在提供债务管理咨询服务时，我总是听到这样的话：“邻居们会怎么想？太丢人了！我父母会非常难过……”

财务状况不过是衡量个人价值的一个较小的方面。那些为了钱才与你结交的朋友完全可以放弃。别人难过，责任也不在你，那是他自己的选择。不要让别人的看法左右你的幸福。

不接受怜悯

不要显露疑虑。不要同别人谈及你的债务。很多人打着寻求帮助的幌子谈论自己的困境。

但是，帮助不垂青需要它的人，而垂青努力获得它的人。当你得到怜悯时，你会渴望得到更多，你将讲述更多悲惨的故事。为了保持别人对你的怜悯，你必须维持惨状。否则你将没有更多的悲惨故事可讲。我们都需要同情，但绝不能接受貌似同情的怜悯。我们应该赢得别人的尊重！

我们需要树立一个赢家形象。机会青睐赢家。赢家从不怀疑自己。

永远留有一定现金，即使你已一无所有

“债台高筑”先生负债 32.5 万马克。他身无分文，也没人愿意借钱给他。朋友们见到他就像碰到瘟疫，避之唯恐不及。银行摄像机拍到他的面孔，自动报警装置就会启动。他的信用卡已经被取消，下星期连吃饭都将成问题，但是，他还必须付房租。电话公司威胁说，如果一周之内不支付账单就掐断他的电话。电力公司也发出类似的威胁。由于没钱买汽油，他已不能开车出行。

我在这里想说的是，债台高筑先生 80% 的问题不在于 32.5 万马克的债务，而在于他没有 1 万马克现金。我并不是说 32.5 万马克的债务是件小事。但是，由于没有 1 万马克现金，债台高筑先生浪费了他 80% 的精力。结果，他无法集中精力考虑最紧迫的问题，也就是创造收入。因此，在抽屉里或保险柜里存上至少 1 万马克现金作为应急储备，是非常必要的事情。

让我们继续设想：债台高筑先生无法偿付 32.5 万马克的债务。他没有坚持私人财务同公司财务严格分离的原则，个人和公司都陷入绝境，只得申请破产保护。

假如债台高筑先生还悄悄地为自己留有 5 万马克现金，他的境况会有什么不同呢？他虽然难逃破产的厄运，但也能够相对平安地生活 6～12 个月。他可以应付最紧要的账单，还可以有时间思考出路，甚至可能开始新的创业。

你是否知道，为什么有些富人宣告破产，却还能够维持以往的生活水平？

要诀

在保险柜里存放至少 5 万马克现金。

- 这样，超过 80% 的严重问题将得到解决。困扰你的将不再是大笔的债务，而是分散的小问题。
- 这笔钱是应急储备，只能在破产或签署还款宣誓书后才能动用。在此之前你应该拼尽全力去解决问题，只当这笔钱根本不存在。
- 这笔现金能为你提供重新开始的机会。
- 这 5 万马克对你的自信心和安全需要都有好处。
- 为自己、为你的健康以及你的家庭，你都需要采取这种策略。

仔细考虑破产时机

如果破产不可避免，就要明智地选择破产时机。要尽快与有经验的破产事务律师取得联系。律师会告诉你继续坚持是否值得。将旧车从泥潭里拉出来往往比购买一辆新车难得多。

如果你已经决定破产，那么时机就非常关键。“差 5 分 12 点”和“12 点”可大不相同。作出破产决定往往很困难，因为公司有时就像是你的“孩子”，你曾经把全部的感情都倾注其上，投入了大量的时间、精力和金钱。另外，你还需要商场上的一种重要的品质——乐观主义。然而，冰冻三尺，非一日之寒。任何已经变坏的事物要在短期内得到有效改善几乎是不可能的，除非你改变自己、另谋出路。在这个问题上，你一定要谨慎地请教专业人士。

遵守五五法则

永远不要将一半以上的余钱用于还债。如果你月收入 6000 马克，其中 5000 马克用于生计，那么余钱为 1000 马克。你应该用 500 马克还债，将另外 500 马克存起来（不要让任何人知道）。

父母和银行家可能给你相反的建议。但考虑一下：多年以后还清债务这一目标的实现能给你带来多大鼓舞？也许你会想到终于从肩上卸下了一副沉重的担子。在短期内这确实会让你感觉舒服一点，但实际上你一无所有，就跟大多数人刚生下来时一样。没有债务不是能打动你的愿景。

可以考虑设定目标，积蓄第一个 5 万、25 万或者 100 万马克。现在开始储蓄，培养一种财富意识。设定能真正激励你的目标。

理解了五五法则之后，我有了脱胎换骨的变化。我马上开始储蓄，而不是等到没有债务、净资产为零的那一天。

你也可以从现在开始。**负债多少无所谓，重要的是马上开始。同无债务负担的人相比，你需要的时间要长一些，准确地说是要长 1 倍。你必须多挣钱，以使你储蓄的 50% 与无债务负担者挣的 100% 相同。**

要诀

月末，将余钱的 50% 用于还债，将另外的 50% 存起来。

- 用这种方式，你可以立即开始建立自己的财富。
- 你在向令你鼓舞的目标努力奋斗，建设富有的生活，同时减少债务。
- 建立现金储备，开发自己的财富意识。
- 永远保证在紧急情况下手里有钱可用。在负债情况下筹集贷款非常困难。

学会自律

为了尽快还清债务，我当年给自己制订了一个计划。首先找债权人谈话，告诉他们我的处境并保证归还全部欠款。

但是，我要求他们给我 3 个月的宽限期。

除一家机构，其他所有的债权人都同意了。因此，我才得以很快建立起一笔储备金。这件事彻底改变了我的金钱观，我开始感到富有。

同时，我还想考验自己的自我约束力。我决定除住房、电话、汽车、保险以及其他固定支出外，每天只花 5 马克。吃饭和随机支出全部包括在这 5 马克内。

过去，我认为自由就是做有能力做的事，而不是做任何想做的事。今天，我给自由的定义是：有完成特定目标的自我约束力。

那些积累了大量财富、能约束自己不向放贷人借钱的巴比伦人激励了我。古巴比伦人总是说：“当你因为自身的软弱而陷入目前的窘境时，你有什么资格称自己为自由人呢？你想做任人捏的软蛋，还是想做坚强的硬汉？”

坚持每天 5 马克的计划太不容易了。但不久以后，我就对自己的意志力感到非常自豪。当时我开的是一辆福特嘉年华轿车。内侧车门把手在篱笆上刮掉了，因此只能从里面打开。我每次都只能像松鼠一样从外侧爬进内侧（说松鼠太好听了，要知道我那时体重 90 千克）。我总怕客户看见我的狼狈相从而影响他们对我的信任。

你能够想象 180 马克的新把手对我的诱惑吗？你知道我多想把这项支出列为“绝对必需品”吗？因为不这样做会影响我的生意。然而，如果我要坚持每天 5 马克计划的话，花 180 马克就是不可能的。所以，每次停车我都把车的内侧尽可能紧贴墙壁或别的车辆，使人以为从外侧爬进去是不得已的事。

我就这样坚持了 8 个月。在这段时间里，我不仅积累了第一笔现金储备，还清偿了所有债务。这让我建立起了自信。从那时起，我就知道，我有足够的意志力做到任何我决定做的事。

在实施每天 5 马克计划之前，我完全没有自制力。那时我不明白自律能带来自由（信仰），把自律看做是平庸之辈的陈词滥调。毕竟我曾用这一套蒙混过关，顺利地从中学毕业，成绩甚至超过那些勤奋守纪的同学。

今天我知道，尽管我最后取得了好成绩，但那并不是因为我缺乏自制力。请让我告诉你，我是如何学习自律并改变观点的：

有一天，我与导师一起去厨房取咖啡。导师拿起一壶咖啡就开始往地上倒。我急忙跳到一边，免得被溅到，同时大叫：“等一下，等一下，您还没有放杯子呢！”导师毫不理会，继续往地上倒咖啡。我吃惊地看着满地的咖啡，导师缓慢却坚定地对我说：“舍费尔先生，你看，地上的咖啡就像是你的天赋，而它被轻易地浪费了。没有倒进杯子的咖啡一文不值，再多也没用。没有自律，你的天赋也毫无价值。”

你意识到导师这样做的目的了吗？他有效地改变了我对自律的看法。当我在厨房的地板上擦拭遗洒的咖啡时，平生第一次把自律看做撬动天赋的杠杆。自律是力量，决定着我们潜力的发挥程度。没有自律，天赋只会白白浪费。

还债无望怎么办

如果申请破产保护或者签署还款宣誓书不可避免，请慎重考虑时机。记住：如果你有充足的现金（它们“不属于”你），破产并非世界末日。用不了多久你就会恢复过来，你将有能力提出和解要约。如果债权人认为你身上已经没有更多的油水可以榨取，也只好捞到多少算多少。通常这句格言会对你大有帮助：“30% 总比没有好。”

我并不想鼓励你申请破产保护或签署还款宣誓书，我只是想向你表明还有一种合理的选择。

请记住，你的策略一定要符合长远目标。避免破产或签署宣誓书不是你的目标，挣第一个100万才是你的目标。对实例的研究多次表明，负债意识并不一定能够导致最佳的策略选择。

我以前的一个同事有一次发现他已负债将近17.5万马克。作为一个诚实的人，他认为除了还债外别无选择。他开始加班。他的妻子同时做清洁工和语言教师，还要操持家务和照顾两个孩子。他们的月纯收入刚刚过5600马克，超过一半的收入要用于还债。

汽车和度假已是非分之想。不幸的是，还不断有新的债务和意外事件找上门来。

结果，他们无力履行还款承诺。最后，他们的朋友被激怒了。7年之后我又见到了他，并帮他分析了他的处境。很明显，每月还款3100马克，不可能过好日子。由于神经紧张，睡眠不足，他明显消瘦并意志消沉。你猜他还有多少债务？17.1万马克！他每月还款额的大部分只够偿还贷款的利息，其余部分由债权人和税务局瓜分了。

如果他采取签署还款宣誓书的方式解决债务，提出5万马克的和解要约，他可能早就无债一身轻了，而且可能还会有5万马克的储蓄。

如果他每月储蓄3000马克，7年之内他就会拥有25万马克。而现实是，这个老实人还有17.1万马克的债务。毕竟，他向银行作出了承诺。

将目标定得再高些

大多数负债者都得出后果严重的结论。他们认为自己最好追求低一点的目标，所以放弃了希望、埋藏了梦想。他们决定听从别人的劝告："知足者常乐。"他们的新格言是："平庸。"他们相信自己"不是富贵命"，从此安分守己、循规蹈矩。

所谓知足者常乐，实际上是自暴自弃。他们满足于最低的生存条件，默默无闻地躲在生活的暗处。但不要忘记，负债并非因为无能，而是

因为怀有有害的信念。很多人在负债后降低目标的唯一原因就是缺乏自信。一个债台高筑却依然充满自信的人会认识到，除了全力以赴他别无选择。他知道，死抱着过去的期望将一事无成。期望决定我们的收获。

期望生活给予丰厚回报的人，生活也能给予更多的回报。江奈生·斯威夫特曾不无讽刺地说："无所期待的人是幸福的，因为他们不会有失望。"

因此，请调高你的期望值。在最黑暗的时候，才是光明显示出它的价值的时候。现在正是开始建立你的梦想相册的时候。取一本相册，将你喜欢的东西，你在未来希望取得的成就、实现的目标以及拥有的财富，用图片描绘出来，并贴进相册。马上就动手，以便你的期望早日成真。

当年开福特嘉年华车时我就知道，我希望在不远的将来能开 10 万马克的汽车。我想要，我期待，我知道我一定会成功。我想象着如何一次性付款买下这辆车。两年半后，我的梦想成真。

目标永远不要低于你的期望。永远不要相信自己"不值得"拥有。只有你自己才能决定你拥有什么。你的期望决定你的收获。幸福，你值得拥有！

如何使自己快乐

很多人以为，没有难题的人才会幸福。只要问题还没有解决，就得愁眉苦脸地走在街上。但是，现在你已经知道："想要致富的人，必须解决更多的问题。"

困难总是存在的。如果没有问题或者暂时忘掉烦恼才露出笑容，我们就永远无法享受解决问题的乐趣。想一想，当你为某种特别的成就感到自豪时，实际上是因为你驾驭了某种困难的处境。

问题也是一种礼物。我们渴望得到礼物，所以我们才去寻求。每一项困难里面也隐藏着一个机遇。

我们需要挖掘问题里面的机遇。这样我们才会感受到幸福。至少，面对问题我们不能垂头丧气。

因此，你应当问自己："我怎样才能享受解决问题的过程并感到快乐？"

关于债务的最伟大的智慧

从前，有个孩子穿过森林，来到林中空地上的一座房子前。房子的两边各有一个大花园，两个花园各有一个园丁。这是两个截然不同的花园。一个花园满目疮痍，杂草丛生。园丁是一个暴躁的人，他一边拔除杂草，一边不停地咒骂。另一个花园姹紫嫣红，鸟语花香。园丁看起来工作轻松愉快，他倚在一棵树旁，悠然自得地哼着小曲。

孩子决定去拜访那位怡然自得的园丁，询问他游刃有余而另一个园丁劳而无功的道理。

"你知道吗，"园丁回答，"曾经有一段时间，我像我的同事一样卖力。但我拔出杂草后发现，我并不能战胜它。总会有草根残留在土壤里，拔草时草种也会掉到地上，杂草不断地重新生长出来。我忙完这边，又得从那边重新开始。

"后来，我决定采取一种新策略。我寻找比杂草长得更快的花草植物。这些植物很快遮盖住杂草，长花的地方自然就寸草不生了。我的花园自己就可以铲除杂草。"

天色不知不觉暗了下来，他们一起回到园丁的家。当他们进屋以后，园丁突然关了灯，屋里顿时漆黑一片。园丁问孩子："你能拔掉黑暗吗？"然后，他打开灯继续说："战胜黑暗的唯一办法是用光穿透它。你不能铲除它或与它搏斗。"

与恐惧搏斗的效果同样不佳。对付恐惧的一个有效方法是感恩。当你对未来感到恐惧、对目标感到怀疑以及对前途失去信心时，可以停下来做下面这个练习：写下让你感激的 5 件事。恐惧就像黑暗，既不能拔掉，也不能铲除。但你能用感恩"照亮"它，就像用光照亮黑暗一样。

不花钱和存钱是两码事。这个道理同样适用于债务。与债务斗争就跟与黑暗斗争一样。这就是五五法则十分重要的原因。战胜债务的最好方式是建立财富。

当孩子第二天早晨准备离开时，他看到了第三个花园。他问友好的园丁这个花园有什么不同。园丁回答："这个园子的主人是位高明的医生，他用园子里生长的有毒植物制作药物。"

将你的"有毒"处境变做"药物"。用你的处境激励自己。不要指望轻松舒适的处境，要希望获得更多的能力。不要指望问题化为乌有，而要希望获得解决问题的能力。

压力有时是件好事。它能防止你浪费自己的潜力。现在，你必须积极、主动并有创造力。既能是毒药，也能是良药。这完全取决于你。你如何看待自己？你是专家吗？专家是在没有压力的情况下也能做到最好的人。说得更清楚一点：每个人都能够面对成功，但能否把握失败才是问题的关键。负债不要紧，要紧的是我们处理债务的方式。

退一步海阔天空

活得洒脱一些，不要把眼前的问题看得太严重。如果玩"大富翁"游戏输了，你并不会死去。负债同样不能让你死去。所以，不要把债务看得过于严重。

每当我必须作出艰难的商业决策时，我最后的导师——一位亿万富翁——总是对我说："博多，跟着感觉走吧。你作出的任何决定，放在宇宙时空中都可以忽略不计。"

你有过一些不利的信仰，因此产生了不利局面。现在你放弃了陈旧观念，代之以有利于致富的新信仰。你开始积累财富。在这种情况下，你可能会做一些你从未做过的事情。谁知道路途中会发生什么事情呢？

本章要点

- 绝不用短期方案解决长期问题。
- 消费债务会摧毁你的动力和信心。
- 信仰决定我们是否负债，而信仰随时可以改变。
- 集中精力处理债务，不要抱怨，不要指责任何人，包括你自己。
- 用债务学习自律。当改变信仰时，你将轻松学会自律。
- 把目标定得再高一点，因为期望决定你的收获。
- 每一个问题也是送上门来的一份礼物。问题中也有乐趣。
- 财务压力既能是“毒药”，也能是“良药”，决定权在你手中。
- 任何人都能面对成功，但应对失败却是一门真正的艺术。
- 负债不要紧，要紧的是我们处理债务的方式。

第七章　如何增加收入

终日疲于奔命的人没有时间赚钱。

——约翰·D·洛克菲勒

几分耕耘，几分收获。我经常听到人们哀叹：“以我的能力，应该得到更多的收入。”然而，这种想法是错误的。正确的说法应该是： 如果你能“挣”更多，你才能得到更多。

总体来看，你的收入准确地体现了你的市场价值。市场对你毫无偏见，总是按照你的价值支付给你报酬。提醒一下，我们这里讨论的不是你作为一个伴侣、朋友或父母的价值。

我们讨论的是你的经济价值。你并非怀才不遇或者生不逢时的天才，环境、他人或者上司也没有合谋反对你。挣多挣少，完全取决于你自己。

你必须认识到市场法则与你的收入密切相关。如果你尚未理解今天的收入是昨天的决定的结果，你就不能说：“现在我要另作选择。”作为自己人生的设计师，你必须构建或增加自己的收入。加薪不能被动得到，只能主动挣到。如果别人能决定你收入的高低，那么这些人就主宰着你的人生。所以，你，并且只有你，能增加自己的收入。你自己对此负责，你自己作出决定。

下面介绍的增加收入的方法，几十年来屡试不爽。不论是对雇员还是对老板，这些方法同样适用。一旦你能在实践中应用本章介绍的方法，你的收入在一年之内可以增加20%～100%。

第一节　怎样让老板给你涨工资

展现你的优势

金钱和机会不会服从于你的需求，只会服从于你的能力。你的收入增长，并不是因为你需要更多的金钱，而是因为你通过自己的能力挣得。

几乎所有关于加薪的讨论都在这一点上陷入了误区。“寒士”先生对名叫“权势”的老板说：“我又添了个孩子，现在需要一套更大的房子。此外我还需要一辆新车，否则就无法上班。总之我需要加薪。”老板权势不但不会给寒士加薪，而且很可能得出结论，公司将不再需要寒士。

所以，如果你希望加薪，就必须解释你为什么值这么多。对谈话进行准备，列出你给公司带来的好处和你独特的优势。将你的长处全部写下来，提前和老板约好谈话时间。谈话的目的是澄清你对公司的价值。

如果缺乏谈判经验，就先对着镜子练习或与你的伴侣一起演练。展现你的优势，这一条对企业家同样适用。不要向任何人表现你的犹豫，要展现你的优势。人们从不追随优柔寡断的人，而只追随那些意志坚强且目标明确的人。强大将获得更好的回报。

关心你的义务，而不是权利

如果太关注个人的权利，你就会寸步难行。问一下你能为公司做什么，而不是专注于公司能为你做什么。一个首先关注权利的社会注定会失败，一段各方只关注自身利益的关系也不会长久。

正如约翰·F·肯尼迪说过的：“不要问你的国家能为你做什么，而要问你能为你的国家做什么。”这样做的原因其实是利己的。怀着这种态度，你将会取得更大的进步。你会成长，会收获更多。你将更加幸福，因为你成就了自己，而没有坐等别人的表现。

如果你得到 8 小时的薪水，不妨工作 10 小时

付出应大于别人对你的期待值。让你周围的人感到惊讶，超出他们的预期。

上学时，我曾利用假期到一家公司打工。公司的一些老员工好心地向我透露他们“工作”得更长的各种技巧。用餐休息时早走 18 分钟，晚回来 9 分钟；蹲在厕所里看 20 分钟报纸；领取原材料时穿过公司咖啡厅作一次悠闲的散步。使用这些雕虫小技，能够拿 8 小时工资而只干 6 小时的活。

但我要建议你，如果老板付给你 8 小时的薪水，请干 10 小时的活。要“挣”更多的钱，做更多让你致富的工作。公司从你那里拿走的，是否多于为你支付的，这并不重要。业精于勤荒于嬉。即使雇主看不到你的投入，没有给你的付出以应有的奖励，你仍然会有所收获，这些收获将帮助你进步。你将养成成功人士的工作习惯。

只争朝夕

如果说成功还有最后一个秘诀，那就是将平凡的事务转化成紧急事务的能力。你的座右铭应该是：“只争朝夕。”

要把工作当成一场竞赛，要用速度让别人感到吃惊。保证你的时间比别人都快。你也许会说：“如果疲于奔命，我会忙中出错。”这是可能的，要在极短的时间内完成大量的事，任何人都难免出错。

但是，首先成绩总是第一位的，它超过了错误。

其次，错误未必是坏事。如果你害怕犯错，就难成大事。现在没人追求完美。

追求完美使人谨小慎微。追求卓越才应该是你的选择。害怕犯错的人想做到十全十美。不怕犯错的人追求卓越。

因此，请问你自己：“我怎样才能有卓越的表现？”

请集中注意力，尽快回答上述问题。不要迟疑。

要诀

尽快完成每一件事。

- 不要怕失败。
- IBM 的托马斯·J·沃森说过：“想在我的公司获得升迁，你必须把自己的错误翻一番。”
- 错误意味着经验，经验帮助你快速作出正确决策。
- 学会相信直觉，迅速作出决策。
- 凭直觉行动，你会犯错误，但你会做更多正确的事。

- 如果你的快速决策有 51% 是正确的，你将变得富有。

勿以事小而不为

该做的事一定要做好。不论是写信、打电话，还是搬椅子布置会议室，任何事情都有它的意义。

做任何事都要全力以赴。想象一个亿万富翁正在盯着你做的每一件事，然后根据你的表现决定是否选你做他的合作伙伴。

记住，我无意暗示你将每一件事做得完美。完美意味着不出差错，害怕出错将导致停顿。如果有谁介绍一家追求完美的公司，我一定可以向你指出这是一家停滞不前的公司。

不，你应该追求卓越。你应该用与别人完全不同的方式，出色地完成你的工作。只有卓越的成就才会令人印象深刻。

使自己不可替代

承担工作范围之外的责任，让自己受人瞩目。每家公司都有一两个不可替代的人，请成为这样的人。这并不是说你要大包大揽，而是说要多承担责任，以扩大你的影响力。应该主动请缨，承担起项目的管理责任，树立“我就是公司”的观念。

另一方面，在你负责的部门或者你的公司里，应该下放权力。永远不要认为只有事必躬亲才能把事情办好，否则，你将成为公司的奴隶。

因此，请通过勇于承担责任让你不可替代，通过放权让你可以替代。

学海无涯

在进化之初，人类是依靠本能反应来行动的。当看到猎物时，就迅速发起攻击；当出现危险时，立刻爬到树上。由于我们开始认识环境并制订计划，人类从不断迁徙走向定居。

为了几个月后的收获现在就开始播种，是一种重要的意识转变。为了以后获得更高的收入接受 3 年的职业教育或者 4～6 年的大学学习，也基于同样的认识。

但是，不要认为学校毕业意味着学习的结束。这仅仅是开始。可惜的是，我们并未将这一认识推广到生活的其他领域，否则我们不会如此短视。10 年铺张会使你贫穷；10 年嗜好甜食会使你发胖生病；10 年过度贪看电视会使你愚蠢。

10 年不看电视，每天花 2 小时阅读专业书籍，你也许不了解德国足球甲级联赛的战况，但你的平均收入肯定是那些每天看两三个小时的电视的人的 2～3 倍。

越是困难越向前

想多挣钱，就不能回避问题。战胜问题才是好主意。分配的任务越困难，就越要主动向前。

让自己成为专家

如果做别人都在做的事，你的价值就像沧海一粟。如果你在北海的钻井平台失火你找谁？当然是瑞德·阿代尔[注]。几乎每一个人都知道他。

然而，恐怕世界上还有上百万的消防队员我们都没有听说过。但瑞德·阿代尔却家喻户晓。为什么？因为他被认为是专家。他只负责处理大型油井火灾。

如果做别人都在做的事，你的收获和大家不会有区别。仅靠口头宣传你比别人干得好没有用，即使这是真的，因为很多人都这么认为。如果在市场上出售大路货，你必须自己寻找客户；如果你是某方面的专家，客户就会自己找上门来。所以，关键不是比别人好，而是要和别人不一样。

为了成为专家，你都做了哪些工作？

你是否决定在最近几年挣到足够的钱？你是否认为这自动就会实现？或者你努力成为专家，以实现目标？

这一切开始于你自己掌握自己人生的认知。将所有决策都集中于在 3 年内成为所在领域的专家。发展生意不能依靠现有的客户，而要依靠未来的客户。

你的愿景举足轻重。也许你是一名医生，你的目标是名声盖过名医道勒斯。有一天，你突然接到总统秘书贝蒂·柯里打来的电话，她通知你，由于你医术高明，声誉卓著，总统荣幸地邀请你加入内阁。你接受了任命。

突然之间你的愿景发生了变化。你是否认为你的新愿景将彻底影响你的生活？你是否会重新看待报纸和新闻？

能够在贝蒂·柯里打来电话之前发展你的愿景是一门艺术。发现你的热情和天赋之所在，明确 3 年内你可以成为哪一方面的专家。一旦作出决定，就锲而不舍地努力。

不变则不通

如果你渴望环境改变，必须首先改变自己。如果想在 3 年、5 年或 7 年之内有所创新，你必须做好准备并尽力促成有利的局面。7 年后是否一切依旧？生活是否一如既往，结果是否毫无改变？你是否为别人刮目相看？

你想做什么？你不会在某天清晨起床之后，看到报纸报道你已经在一夜之间成为专家了。一个人的专家地位只能由自己来创造。如果你想生活有所改变，就必须从你忙碌的工作中安排出时间。

留出一些时间来打造你的专家地位。通过持续学习来做好准备。选定目标领域，并锲而不舍地寻找通往目标领域的道路。让自己受人瞩目，在专业出版物上发表文章……

如果想改善客观条件，你必须首先完善自我。

让我告诉你一个我知道的快速成为专家的最佳方法。

今天你就写一页整版广告。在这页广告中，描述你的特长和你能提供的服务。这样做有很多好处：

1. 这促使你从客户角度考虑自己的长处。
2. 这使你更好地专注于重要的事。
3. 你可能会发现你并不喜欢最后的结果。这样，你可以重新检视你的目标，以免浪费时间和精力。
4. 实现专家梦的具体步骤会更为明确，你能够更轻松地锁定目标范围。
5. 能够最好地满足客户需求。你必须不断地问自己：什么对顾客最有益。
6. 实现专家梦的进程大大加速。你可以立刻开始。

要诀

让自己成为专家。寻找一个新的领域或创造一个新的分类。

- 你的愿景发生变化，使你能够自己主导自己的选择。
- 与希望的位置统一，而不是与目前的位置统一。
- 目标使你有创造力。看到全图之后，你会知道哪块拼图板该放在什么位置。
- 如果你追求的是普通的目标领域，就必须物美价廉。如果你专注于“小范围”的专业目标领域，就可以待价而沽。
- 如果你是专家，客户就会主动来找你。
- 成为专家并不难。因为专家常常是被外行人封的。

第二节　个体经营者如何增加收入、积累财富

个体老板和雇员一样挣工资

作为个体经营者，成功与否很大程度上取决于是否做好同时扮演职员和老板双重角色的准备。这意味着，即使你是一个自由职业者，也必须为自己支付工资，将工资从公司账户划到个人账户。这同时也意味着，你必须公私分明，每月给自己划拨相同的工资。如果你不这样做，很可能会出现下面的问题：

“乐天派”卡梅伦每月收入在 5000 马克～2.3 万马克之间，他花掉所有能够支配的收入。为了维持每月约 1.2 万马克的生活标准，在收入少

的月份他只得借入小额贷款。在收入多的月份他就给自己发奖金，因为他毕竟工作很辛苦。

卡梅伦每年有 6 个月的月平均收入为 1.7 万马克，日子过得逍遥自在。另外 6 个月他每月平均只有 7000 马克的收入，但依然生活得不错。卡梅伦不是等闲人物，他不想“亏欠自己”，因此借贷 3 万马克。相对于他的收入，他认为贷款是可行的，并且 3 万马克的额度“完全可控”。他依然很乐观。

卡梅伦就这样娴熟地打理着自己的生活，度过了接下来的两年半时光。他的债务已增长到“可控的”6 万马克。他还没有把租车费用计算在内，因为这“可以享受税收优惠”。第一年缴税时不成问题，因为他可以宣告“亏损”。但第二年他必须缴税 1.2 万马克，他的收入将会下降。在归还汽车时，他还必须支付给汽车出租公司 8700 马克。

在醒悟之前，他已经负债 10 万马克，每月偿债额达 3000 马克。目前，由于一些“不可预见的原因”，他的月收入只有 6500 马克。第三年的税、预交税、还有一些老账单接踵而至……他这才痛苦地发现，所有乐观预测前景的人都“错误地描绘了现实”。生活其实是艰难和残酷的。自然，卡梅伦的新观点对他的收入会产生消极影响。

要诀

如果你是个体经营者，给自己发一份固定工资。

- 使每月只花固定数额的钱成为习惯。
- 公私分明。
- 存钱。这可以使你目标明确，动力十足。最终，你的收入将提高。
- 两年内你就可以为自己赢得 12 个月的财务保障。只要愿意，你可以一年时间什么也不做，完全靠积蓄生活。你自由了。
- 只用 7～10 年你就可以实现财务安全。你的“鹅”长大了，每月给你带来将近 1 万马克的利息收入。
- 你不用再为谋生而工作，而是为了享受人生。

这件事情原本可以很简单。假如卡梅伦当时每月给自己发放 7000 马克工资，他也可以生活得很好，并且每年还可以攒下 6 万马克。3 年下

来，他就可以积累将近 13 万马克的税后收入。这笔钱每年可以给他带来 1.5 万马克的利息收入（年利率 12%）。他的热情会高涨，他的收入也会增加。只要年收入每年递增 10%, 7 年之内他就会拥有 100 万。

所以我建议，按照最低月营业额给自己支付一份固定工资。

个体经营者必须积累财富

也许你也打算将所有的收入都投到公司里去。这是个体经营者最容易犯的错误。在公司之外，你没有建立任何财富。你使个人福利完全取决于公司的成功，指望着将来能卖个好价钱。

如果你确实想为公司投入大量金钱，那么明智的选择是使用 OPM。想办法弄到贷款，能弄到多少弄多少。这样做的原因是：首先，你不知道需要多少；其次，这些钱你迟早总是需要的。

在这里，处理方法与对待消费信贷的方式完全相反。我再次强调：永远不要借贷消费，但创建和发展公司要使用别人的钱。贷款在这里可以发挥积极作用。投入的资本能提高营业额，公司价值也会提升。同时，由于通货膨胀的作用，需要归还的贷款却在贬值。例如，如果你使用贷款进行有效投资，使营业额每年增加 12%，在 6 年内就会翻番。

假设同一时间通货膨胀率使你的贷款每年实际贬值 5%，7 年之后，所借贷款（扣除利息）的实际价值只相当于你借款时的 69.8%。

由于这一原因，个体经营者从公司抽出资金再以个人名义投资就值得推荐。必要时可以用这些投资作担保以获得 OPM。但这通常是不必要的。因此，请定期从公司抽出资金，然后借钱为公司补充资金。

第三节　影响收入的五大因素

如何分析你的收入

如果一个运动员想提高成绩，他将成绩分解成若干独立的要素，如爆发力、身体素质、弹跳力、肌肉强度、柔韧性、姿势、技术和速度。

然后对每一要素进行单独分析，最后制订出相应的训练计划。我们想用同样的方法分析你的收入。先“诊断”，再“开方”。

请阅读以下内容，并在 1（坏）～10（非常好）之间给自己打分。

能力

你在自己的领域内竞争力如何？是否确立了专家地位？你了解自己的专业领域吗？是否有好的导师？你是否已建立起专家网络来帮助你提高知识水平和能力？你是否用专业技能来提升了你的个人能力？你是否了解成功法则并主动应用？是否有领导能力？与所在领域的杰出人士相比你的能力如何？

自我打分：____ 分（最高 10 分）

精力

你准备为自身专业技能的提升投入多少精力？实际已经投入多少？还有多少潜力？你能否集中精力，也就是全神贯注做某一件事？你对自己从事的工作有多高的激情和热情？你喜欢自己的职业吗？为将来能有更多精力，你是否仍然为健康、体育锻炼、家庭、持续学习和成长投入时间？

自我打分：____ 分（最高 10 分）

影响力

你是否意识到这是影响你收入的最重要的一个要素？影响力是最强大的乘数。有多少人在使用你的产品或服务？鲍里斯·贝克尔[注]能挣钱是因为他优秀且努力，而他能挣大钱则是因为有成千上万人观看他的比赛。今天，有用的知识、技能以及产品比比皆是。你是否能用你的产品赚到大钱全看产品的影响力。注意：这里最高分是100分。

自我打分：____分（最高100分）

自我评价

你是否知道感知即现实？你自我推销的技巧如何？你是否看起来信心十足？你的自信有多强？你是否自我感觉出类拔萃、极具竞争力？你是否善于表现自己？其他人是否将你当做专家？是否有人仅仅因为你的出色而愿意免费为你服务？别人是否觉得能结识你是三生有幸？你能不能给自己准确定位？

自我打分：____分（最高10分）

创意

你有创造力吗？你是否愿意接受新事物？你是否在坚守目标的同时，乐于尝试各种实现目标的新方法？你是否头脑灵活？是否随时记下突发的灵感？你是否相信灵感并乐于付诸实施？你个人的“创意工厂”发展到了什么程度？你是否总是问自己：“那对我适用吗？”“我如何马上应对？”你是否理解世界上有你所需要的任何信息和解决方案？你是否认识到为了获取这些信息，你必须不断发展你的创意？

自我打分：____分（最高10分）

要计算出总分，你只须将得出的单个分数相乘。最高得分是 100 万（10×10×100×10×10）。

这里有一个例子：你的能力得分是 5 分，精力得分 10 分，影响力 3 分，自我评价 6 分，创意 6 分，把这些相乘得到你的总分 5400 分。如果你的影响力得分提高到 30 分，总分将达到 5.4 万分（月收入）。

你的总分：____ 分

你很可能已经找到了正确的努力方向。我可以给你一些精神食粮，但工作还得你自己干。

如何改善收入的构成要素

能力

从上述问题中你可能已经得到了一些启示。要阅读商业书籍和其他出版物，有机会多了解别的国家。如果你不懂外语，那么就从现在开始学习。我们这里谈论的学习远远超出了你的专业领域。这种持续的学习将使你成为一个更有竞争力、更容易获得成功的人。

我认为，周围的人对我们作为专家的能力和作为人的能力都有直接的影响。这就是“近朱者赤，近墨者黑”。

婴儿最好的学习途径是无意识的观察和模仿。今天，这仍然是最好的学习方法。我们需要周围聚集着可以观察和学习的人。所以，我养成了一个习惯，每月至少结识一位有趣的新朋友，他们往往在某一方面比我出色。

请马上考虑一下，为了提高专业能力和个人能力，在 72 小时之内你能具体做些什么？

精力

由于愚蠢的、错误的生活方式，我们常常自己破坏自己的精力。大多数人通常低估了这方面的危害。如果疾病缠身、卧床不起，你如何能够一觉醒来便去征服世界？但如果你有一种健康的生活方式，就会有这种结果：耗费的精力得到源源不断的补充。

能量即生命，它不是凭空产生的。我无意写一本关于健康的专著，但是，如果你想增加自己的收入，那就考虑一下如何使自己精力充沛。

为了有更多精力，你可以采取哪些具体的步骤？

影响力

你必须全力以赴，使人们熟悉你的产品或名字。给杂志写文章，参加脱口秀节目，找一个优秀的公关代理，发直邮广告。

与当地的其他商人建立合作关系。如果你到伦敦去找我的裁缝，他会立即向你推荐一个衬衫裁缝、一家定做鞋子的商店以及他个人偏好的餐馆，等等。

举办一些活动，邀请潜在客户和合作伙伴参加。

做什么和花多少时间做都没有关系。你应该花更多的时间营销和扩大你个人或你的产品的影响力。为了知名度做你能做的所有事。

记住，优秀的专家和有益的信息在今天如汗牛充栋。仅仅优秀还不够，你必须让人们知道你有独特的能力，这就是你的任务。

为了更加有名，你能做些什么？

自我评价

一般情况下，人们最多只能想象收入增加 100%。也就是说，达到你现在收入的两倍。

大多数人认为更大的收入增长不可想象，甚至会引起不安。这无疑是一个自我评价的问题。提高你的自我评价，你的收入也会增加。

自我评价与推销自己的能力和技巧密不可分。如果你还没有销售经验，我建议你读几本关于营销的好书，然后花一年的时间进行销售实践。“生意再小也总比打工挣钱多”这句话是有道理的。你也许会发现自己的激情所在，至少你将学会自我推销。

为了提升你的自我评价和更好地自我推销，你能做些什么？

创意

最好的创意往往产生于你开车、散步、体育锻炼时或半睡半醒之间。我们需要随身携带一个笔记本或一台录音机，以随时记录转瞬即逝、而且往往永不再来的创意。

我有一本创意日记，把所有的创意记录在册。其中大多数创意可能永远无法实现，但我的“创意工厂”仍然全速运转。

拿破仑·希尔说过："每一家企业、每一个巨大的成功都是从一个创意开始的。"如果创意好，钱就会源源不断地流入我们的生活。一个创意就可能价值百万。

为了使你的"创意工厂"全速运转，你能做些什么？

____

____

你已经知道，你的收入不完全取决于老板或市场。如果你想提高收入，就找出你的弱点在哪里，然后寻找解决办法，改进它。记住，最好的杠杆是你的影响力。

我可以向你保证，如果你坚持不懈地改进这 5 项要素，一年之内你的收入就可以提高 20%，而且更大的可能是提高 100%。

第四节　创造收入，永不止步

广开财源

一方面，你不应当分散精力，专注才能带来力量。另一方面，如果有好机会，你也应当尽量抓住。

怎样解决两者之间的矛盾呢？很简单，只要未达到预期的收入水平，你就应当专注于既定工作。将你的预期收入定得高一些。为了逃避困难转而关注另外一件事是没有意义的。

但是，一旦你学会如何挣大钱，在其他领域你也能成功做到这一点。我们怎样找到这样的机会呢？到哪里去找这样的机会呢？首先，你应当认识到，收入是揣到你口袋里的钱。

请做下面这个练习：环顾一下你所在的房间，尝试记住 10 件红色的物体。你找到了吗？好，现在做下一个练习。不要四处张望，快速闭上眼睛，说出房间里 6 件蓝色的物体。

我们往往只看到我们专注的事物，而大好的机会很可能就在我们眼皮底下。

四大收入来源

原则上，我们的收入与我们提供给市场的价值等同。而价值有 4 种：

- 产品
- 知识
- 服务
- 创意

你通过哪种价值来挣钱？你怎样营销你的知识？如何将你的创意变成金钱？你能提供哪些产品？记住，收入是揣到你口袋里的钱。谁欠你的钱？你能出售哪些财产？仔细想一想！

要求回报

你是否只求付出，不求回报？请把要求回报看做一个自我评价的问题。你创造价值就完全有权利得到金钱回报，这是天经地义的事。你是否认为自己的服务很有价值，取决于你是否认为自己很有价值。同一种有价值的服务，专家收费很高，而你无偿提供，那么这只能说明你缺乏自信。专家清楚自身价值所在，而你不是。

我想更直截了当地表达一下：你的生活质量由你自己负责，挣钱是你的义务。所以在获得财务自由之前你必须这样要求自己。

你看到，成功与其说主要靠能力，不如说主要靠态度。致力于发展相信自身价值的信念，把它写进你的成功日记。

从事能创造收入的活动

很简单，将你的时间集中用于能创造收入的活动。明确你在哪些领域能够创收。很多人或许都能胜任相同的工作，但只有极少数人能约束自己，（几乎）只从事创收活动。

你会发现，从事创收活动能让你更有满足感。当然，做其他工作可能更容易。但不要忘记，收入水平在很大程度上取决于你能够为他人所不能。

这里同样适用“尽快”原则。**不要等到万事俱备才动手。要尽快分权，尽快下放大家都能做的工作，集中精力从事创收活动。只要你利用节省下来的时间挣的钱比支付给助手的多，这样做就是值得的。**

为了能够请到需要的人才，很多公司希望首先发展自己。但更好的做法是：尽快把这些人才招至麾下以帮助公司成长。

所以问一下你自己：你的哪些工作是别人也可以做的？他们是谁？

____

____

收入并不代表财富

许多人并不理解财富。挣大钱并不意味着富有。通常，我们的生活水平随着收入的增长而提高。我们的“需求”不断增长，而需求增长总是和收入增长保持同步。

我们不应该混淆“必要支出”与“期望”这两个概念。

古巴比伦人已经知道：“所谓的必要支出总是随着收入增长而水涨船高。”

只有依靠资本——而不是工作——生活时，你才算拥有财富。这时钱为你工作。挣钱并不能使你富有，能存下钱才能使你富有。使自己成为赚钱机器或是拥有赚钱机器，区别全在于你是否储蓄。在下一章我将进一步阐述这个观点。

永不停步

在积累到足够的资本、可以靠利息生活之前不要停止增加收入。

当然，我们可以并且应当适当休息。我有一个习惯，每实现一个中期目标后就奖励自己。我每周工作 6 天，休息 1 天。每年外出度假 4 次，其中一次长达 3 周。我发现，这种方式更能促进我的工作。我因此更加专心致志、精力充沛。此外我还充分利用休假时间。我每年大约阅读 150 本书，其中 50 本是在假期中阅读的。在圣诞假期中我总结过去的一年并制订来年的计划。在生活的每一个领域我都有明确的目标，并写下确立这些目标的原因。此外，我主要在假期中写认识日记。我归纳学习到的具体内容，从每次失败中总结教训，以防止重蹈覆辙。因此，休假对于我来说是一段完全摆脱日常事务，只关注家人以及自我的日子。

休假归来之后，我会更加明确工作的目的。我可以重新并更好地专注于目标而不是实现目标的途径。这是每年休 4 次假更能促进工作的部分原因。

为了免于精疲力竭，要注意适当休息。但在你获得财务自由之前千万不要停顿。推动一辆停止的火车最为困难。但要让全速行进的火车停下来也同样困难。你不一定总要开足马力，但在可以依靠资本利息生活之前也不要完全停车。

实现财务自由之后你将可以不再工作。但是，你为什么也不要享受呢？如果你不再工作，只做你喜欢做的事，你知道会发生什么吗？结果会非常有趣。

本章要点

- 几分耕耘，几分收获。收入决定权完全掌握在你自己手中。
- 收入增长并不是因为你需要更多的金钱，而是因为你的奋力拼搏。关心你的义务，而不是权利。
- 付出应大于别人对你的期望，使每一个人都对你刮目相看。优秀还不够，必须做到卓越。

- 勇于承担责任使自己不可替代。下放工作和权力，使自己超脱于事务性工作之外。
- 想要多挣钱，就必须解决更多的问题。
- 做大家都能做的事，你的价值就像沧海一粟。做好还不够，必须做到独特。发现你的特长。
- 收入的增长与自信的增长是同步的。
- 你的收入由下列要素构成：能力、精力、影响力、自我评价、自我推销和创意。
- 花更多的时间营销你自己（或你的产品），扩大你（或你的产品）的影响力。
- 集中精力创收。问你自己："我必须亲自做这件事吗？别人是不是也可以？

第八章　储蓄——支付你自己

既花钱又存钱的人是最满足的人，因为他同时拥有双份快乐。

——塞缪尔·约翰逊

一天，一个贫穷的农夫在查看他的谷仓时，在鹅窝里发现了一个金蛋。他的第一个想法是："这一定是谁在跟我开玩笑。"但为了保险起见，他还是把这只金蛋拿到金匠那里去鉴定。金匠称验以后告诉农夫："百分之百是金子，十足的金子！"

农夫把金蛋卖给金匠，拿着大把钞票回了家。当天晚上他热热闹闹地庆祝了一番。第二天天刚蒙蒙亮，农夫全家就都起床了，他们想看看鹅是否又下了一个金蛋。果然，鹅窝里又躺着一个金蛋。从此以后，农夫每天早晨都可以捡到一个金蛋。他卖掉金蛋，一时之间变得非常富有。

但农夫是个贪婪的人。他开始问自己，为什么鹅每天只下一个金蛋？他急切地想知道鹅是如何下金蛋的。

他变得越来越急躁。最后，他冲进谷仓，用一把砍柴刀将鹅一剁两半。他找到的全部东西不过是一个被砍成两半的正在形成的蛋。这个故事告诉我们，千万不要杀"鹅"取卵。

但现实中大多数人的行为不正是如此吗？鹅代表资本，金蛋代表利息。无本当然无息。大多数人花光所有的钱，从来没有养大一只鹅。鹅在开始下蛋以前就被他们杀掉了。

只要还没有自己的鹅或造钱机器，那么不管你挣多少钱，你自己就只能是一台造钱机器。花的要比挣的少，这话听起来好像并不稀奇，但做起来之后你会发现，存钱非常有趣，而且非常有意义。

第一节　储蓄使你致富

人们不存钱的 4 个理由

存钱是有道理的。但对于大多数人来说，他们也有 4 个不存钱的理由：

1. 认为来日方长，不需要现在开始存钱。
2. 希望现在享受生活，认为存钱很难，意味着生活要受到限制。
3. 认为存钱不重要，而且坚信这一点。
4. 认为存钱没什么好处（低利率、高通胀）。

分析一下上面 4 点你会发现，实际情况与他们的想象完全不同。他们的观点应该改成下面 4 点：

1. 致富不是因为收入高，而是因为储蓄。
2. 存钱很快乐，每个人都会。
3. 你的信仰和态度随时都可以改变。
4. 储蓄可以使你成为百万富翁。你可以毫不费力地获得 12% 或更高的收益。通货膨胀甚至还会帮你的忙。

不相信？当发现这确实是 4 条颠扑不破的真理后，你就会变得充满热情。让我们来逐条分析吧。

储蓄——不是收入——使你致富

没有人能只靠挣钱多而致富。只有当你能守住钱时，财富才会产生。很多人误以为："只要我能挣大钱，情况就会好转。"但实际上，生活标准总是随着收入的增长而水涨船高，你的需要总是和你的获得差不多持平。所以，不储蓄就只能负债。

我的第一位导师是一位成功人士，我喜欢并且崇拜他。当他表示愿意为我提供指导时，我感到非常高兴。但是，他要求我将收入的 50% 存起来。"这怎么可能呢？"我想，"我需要 100% 的钱。我的全部收入都不足以应付日常开销，存钱怎么可能呢？"

此外，我还是一个乐观主义者。我认为，当我大把挣钱的时候，一切都会好转。但后来我发现，这只是一种奢望。如果我们不改变自己，一切都不会改变。

有一种观点是完全错误的。这种观点认为，财富会自动产生，人们不需要改变自己的金钱观。这种观点意味着拒绝为自己承担责任。这就像是在说："现在存钱可真够蠢的，以后我会挣大钱，那时一切都会好起来。反正将来有的是钱，何必现在亏待自己呢？"

那么，你的收入会成为使你致富的魔法公式吗？相信我，这永远不会发生。它永远都只是一个希望。

你想挣多少就可以挣多少，但你的财务状况并不会改变。我认识很多月收入 5 万马克以上的人，他们除了债务之外一无所有。为什么高收入不能改变财务状况呢？因为尽管收入提高了，但有两个因素却始终未变：净收入的储蓄比例和你自己。

如果你今天挣的钱不够花，那么将来还是不够，即使你的收入翻一番也一样。因为储蓄比例没有改变。

如果你今天挣了 1000 马克，将其中 10%——也就是 100 马克——用于储蓄。但是，将 2.5 万马克的 10%（即 2500 马克）存下来则困难得多，因为数额变大了。事实上，当一个人收入较低的时候，存钱反而要容易一些。省下 100 马克肯定没有省下 2500 马克困难。而总量越大，相同百分比的绝对数额就越大。

所以，存钱要从现在开始。不论你现在处境何等困难，今天都是最容易的。所以，从今天开始，把净收入的 10% 储蓄起来。

存钱一定要尽早。如果你现在 18 岁～20 岁，还和父母生活在一起，那真是天赐良机。再没有比现在存钱更容易的时候了。今后你还会有比现在花销更低的时候吗？即使你为了现在的低开销放弃了一些东西，那这种代价也没有你离开家的代价高。机不可失，失不再来。因此，从现在开始存钱，越多越好。

本性难移

本性难移（除非你有意识地改变旧观念）。有一种阻碍人们存钱的观点是："那个我需要。"你一定还记得这句话："我们不应该混淆'必要支出'与'期望'这两个概念。所谓的必要支出总是随着收入增长而水涨船高。"

对于一项不必要的花销来说，最愚蠢的借口就是：“我需要它，我必须拥有它。”但其实我们必需的东西很少。“需要”大多是我们为奢侈寻找的借口。如果我们想让事物变得更好，首先我们自己必须变得更好。

节俭是富人的美德

约翰·坦普尔顿勋爵 19 岁时就与妻子作出决定，将月收入的 50% 存起来。他说，在某些月份里这样做很难，特别是当佣金收入特别少的时候。

他后来成为亿万富翁和世界上最受尊敬的基金经理之一。今天他告诉我们，最关键的时刻就是收入微薄难以拿出 50% 作为储蓄的时候。

沃伦·巴菲特是美国最富有的人之一。2008 年《福布斯》杂志估计他的财富达 620 亿美元。他如何变得如此富有呢？他的秘诀是：储蓄，投资；再储蓄，再投资。

还是一个报童时，沃伦·巴菲特就开始存钱。他尽力存下每 1 美元。他几乎什么都不买，因为他几乎看不到自己必须花钱的地方。他关心的是自己在未来拥有的财富。

他不买汽车。不是因为要花掉 1 万美元，而是因为这 1 万美元 20 年后可能的价值。

也许你会说：“太无聊了。”但你已经知道，无聊和刺激只是认识问题。假如你 40 年前将 1 万美元交给沃伦·巴菲特去投资，今天就可以得到“非常刺激”的 8000 万美元。

你知道下面这些企业家的共同特点吗？维尔纳·冯·西门子、罗伯特·博世、菲迪南·保时捷、高特利普·戴姆勒、亚当·欧宝、卡尔·奔驰、弗里茨·汉高、海茵茨·利多富、约翰·雅各布斯、海因里希·内斯特莱、鲁道夫·卡尔施塔特、约瑟夫·耐克曼、莱因哈特·曼内斯曼、弗里德里希·克虏伯以及阿尔迪兄弟。他们节俭，节俭，再节俭。他们挣钱多，花钱少，明智地把节余下来的钱拿去投资。虽然节俭不是他们致富的唯一原因，但显然是基本原因。没有这个基础，致富就是不可能的。你肯定找不到铺张的、创立了伟大公司的企业家。

很多企业家都曾破产

也许你会说，你经常听到一些企业家曾经破产的消息。不错，但是他们没有借贷消费，而且生活标准也很正常。他们其实很节俭。他们破产不是因为奢侈，而是因为不利的环境或者决策失误。

由于节俭和其他的企业家精神，他们挺过了这些危机。他们通常数年保持极低的支出水平，几乎不在自己身上花钱。他们能够忍受个人生活方面的物质匮乏。

由于他们当中很多人节俭得出奇，以至于许多人大呼：“那不适合我。我做不到那样，也不想那样！”但请你记住：“成功人士做好了准备，去做大多数失败者拒绝去做的事。”

大多数人拒绝存钱，希望现在就享受生活。歌德早就注意到这种现象。他写道：“人人都想今朝有酒今朝醉。”

伟大的企业家渴望致富。他们献身于这个目标并全力以赴。他们不慕虚荣、不充大款。他们关注未来，并因此而节俭。

也许你属于这样一类人，他们说：“我是个例外。我可以花掉每个铜板，却仍然可以成为富翁。”我不排除这种可能性。毕竟，这个世界上总会发生一些难以置信的事。

但从统计数据来看，这种可能性极低。既然改变信仰可以很容易，那么变得节俭也不会很难。

第二节　储蓄致富策略

不要使用错误的存钱办法

你希望享受生活的时候，就是你要开始存钱的时候。但不要走屡战屡败的老路。

大多数人采用错误的存钱方法，使自己的生活变得异常艰难。他们整月都勒紧腰带，这里抠一点，那里省一点。尽管如此，一个月下来仍

然所剩无几，或者因为意外的修理费、或者因为遗忘的账单破坏了原定计划。

或许你应该从另一个角度看待这种现象。事实上你付钱给每一个人，却没有付钱给自己。买面包时付钱给面包师，偿还利息时付钱给银行，买肉时付钱给售货员，理发时付钱给理发师。然而，你什么时候才能付钱给自己?

在你的生活中，你至少应该和面包师、银行家、售货员或者理发师同等重要。

储蓄意味着支付给自己

你应当付钱给自己，而且应该首先付钱给自己。我建议：给自己发一份薪水，把每月工资的 10% 划到一个独立的账户上去。靠这 10% 你就会富裕起来。用另外的 90% 付钱给其他人。

你会惊讶地发现，靠 90% 的钱和 100% 的钱过日子其实没有什么区别。你甚至根本不会惦记那 10%。

这也许有些难以置信。但如果你真的这样做了，就会大吃一惊。在没有亲自实践之前，永远不要说不可能。

不要把已有的人寿保险或存款计划计入这 10%。人寿保险有两个重要的用途：意外保障和养老。对于我们当中的大多数人来说，这两者都是绝对必要的。而存款计划则用于中期大宗支出，如购买新车、家具和度假。

用 10% 养大你的鹅

永远不要打这 10% 的主意。用这 10% 你可以养大下金蛋的鹅。这 10% 将会使你如此富有，让你不必工作依靠利息就足以生活。

拿 90% 的钱和拿 100% 的钱过日子其实没什么区别。像大多数参加我的讲座的人一样，你很难相信这一点。但在尝试过以后，他们给了我这样的反馈：“我没想过这能行得通。但在试了几个月之后，我完全忘掉了那 10%。知道那 10% 能使我致富真让人高兴。”

要诀

首先付钱给自己。在月初把收入的 10% 划到一个独立的账户上去。

- 开一个“鹅账户”。从你的活期账户往“鹅账户”划款。委托银行每月首日把你个人收入的 10% 划到“鹅账户”。
- 永远不要动用“鹅账户”里的钱。
- 按照从本书学到的基本原则安排“鹅账户”资金的投向。
- 随着“鹅账户”里资金的增加，你的生活会更有趣、更安全。
- “鹅账户”是锻炼自我约束力的简便实用的方法。

加薪时怎么办

你过去的收入可能比现在少。想想刚开始工作的时候，或者做学徒的时候。那时你的收入可是相当少，你是怎么对付的?

一般来说，随着事业的发展，我们的收入会越来越高，但我们还是花光了所有的钱。我们的生活水平总是与收入同步发展。

这里有一个诀窍，告诉你如何避免发生类似情况。拿出加薪部分的 50% 养你的鹅。由于你已习惯于靠加薪前的收入生活，所以拿出增加部分的 50% 对你来说并不困难。这样，你将慢慢习惯只有 50% 的加薪，而另外 50% 会被存进你的“鹅账户”。

比如，如果目前你每月净收入为 5000 马克，那么每月月初就先付给你自己 10%，也就是 500 马克，划到“鹅账户”上去。

现在假如你获得 1200 马克的加薪，就将加薪的 50%，也就是 600 马克，存到你的“鹅账户”上去。这样，你每月的储蓄一下子就增加了 120%。

储蓄计划为什么会失败

为什么大多数人不能坚持他们的储蓄计划?有两个主要原因：

花销太多。所以你应该只把工资的 10% 存起来，这 10% 你根本注意不到。而 15% 或 20% 对你可能就太难了。

大多数人都把月末剩下的钱存起来。但那通常没有多少。所以以后你要首先付钱给自己——在月初就这样做。

要诀

把加薪部分的 50% 划到“鹅账户”上去。这样你的生活标准才不致上涨太快。

- 这 50% 不会使你痛苦，因为你尚未习惯更高的收入。
- 每次加薪都会给你的“鹅账户”带来更快的成长。
- 你清楚为什么工作。你向自己的潜意识展示了你有良好的理财能力。
- 每次加薪都会使你离长远目标更近一步。
- 作为个体经营者，你既是老板又是雇员，要定期给自己加薪。

改变信仰，开始储蓄

很多人缺乏对储蓄的正确认识，这里有一些例子：

- 我没有能力约束自己存钱。
- 存钱是傻瓜和无聊的人干的事。
- 我现在要享受生活，存钱意味着束缚自己的手脚，我不准备这样做。

当你读到本章时，已经具备了对上述错误信仰的判断能力。你可以随时使用第五章介绍的方法把它们换成有用的信仰。也许下面几句话会对你有所帮助：

- 吃掉种子的农民将无种可播。
- 不存钱是白痴、愚蠢、完全没有竞争力的表现。一个不会理财的人成不了气候。
- 我崇拜那些完全掌握自己命运的人，他们有健康的财务状况，能把精力投入到自己喜欢的事业中去。
- 未来的时光还非常漫长。确保未来的生活，就是我存钱的原因。

如何通过正确的储蓄方法成为百万富翁

本章的开头已经谈到，获得 12% 或更高的收益并不难。通货膨胀甚至可以帮助你。

我知道大多数储蓄的利率比这低多了——目前房屋抵押贷款协会和银行的利率也就在 6% 左右，这好像很高，它使其他任何更高的收益率看起来都不可信。

6% 实际上不高于通货膨胀率。如果你接受比这更低的利率，只会越储蓄越穷。这就是说，你的利息增加的速度，跟不上你的钱的购买力下降的速度。在这种情况下，储蓄就是不值得的。

然而，下面的基本原则同样适用于投资：如果你做和别人一样的事，那你也只能得到和别人一样的回报。所以，不要满足于一般的收益率。第一步是学习投资的基本知识，下面几章将要讲述这个内容。

10 万马克

你将了解到复利的力量。先举个例子：比如你继承了 10 万马克遗产，如果按 7% 的年收益率将这笔钱投资 30 年，你将得到 761226 马克。如果你选择一种年收益率 16% 的投资方式，30 年后你将获得 8584988 马克。

再举个例子，你把这 10 万马克分成 5 份来投资，每份 2 万马克。我们假设第一笔投资完全失败，第二笔持平，第三笔收益率为 7%，第四笔为 12%，第五笔为 16%。

在这种情况下，仅第五笔投资就会给你带来 170 万马克的收益，相当于你将全部遗产按 7% 的年收益率去投资所获收益的两倍。从整体上看，尽管有两笔坏投资，你的总收益仍然超过 260 万马克。

下一个问题是，如何实现 10%、12%、16% 或者 20% 的年收益率，如何分散风险，不把鸡蛋放在一个篮子里，从而增加你在别处获利的机会。

为了实现这一目标，你需要了解股票和债券方面的一些基本原则。你将看到，任何人都能从这些投资中获得良好的收益。

最后，我将向你介绍针对 4 个不同目标——每一个都在前一个的基础之上——而设计的 4 个理财计划。你将看到，聪明地储蓄将使你致富。

第三节　教育孩子先付钱给自己

孩子应该何时开始存钱呢？从得到第一笔零用钱开始。尽可能早地对孩子进行启蒙教育，让他们理解发薪给自己的方案。向孩子介绍付钱给自己的概念，确保你的孩子能学到有关储蓄和致富的有益知识。

我的一个朋友有一次决定给 8 岁大的女儿 10 马克零花钱。他让女儿坐进汽车，对她说有特别重要的事要告诉她。

他把女儿带到当地最穷的贫民区。放眼望去灰蒙蒙一片，没有绿色，有的只是垃圾和丑陋的水泥建筑。他问女儿是愿意住在这样的地方，还是愿意住在他们在高档社区的独门别院。

他向女儿解释说，今后的 10～15 年里她会和父母住在一起，但之后就得独立生活。那时她既可能住在这样糟糕的地方，也可能住在和他们家一样美丽的房子里。并且，他告诉女儿，她可以现在就作决定。

他花了半天时间向女儿解释储蓄和付钱给自己的理论。他带着女儿穿过整个贫民区，并且在一家丑陋的餐馆里吃午饭。当孩子说她真的讨厌这里时，他告诉她：“住在这里的人总是把口袋里的 10 马克全花光。”

回家之后，他们立刻制订了一个储蓄计划。女儿计划把 10 马克中的 5 马克存起来，因为她每存 1 马克，父亲就许诺为她存 50 马克，也就是每月 250 马克。

假设他和他的女儿坚持将计划执行 7 年，然后父亲停止每月 250 马克的补助。即便如此，他的女儿在 32 岁时也将拥有超过 20 万马克，而我的朋友只需投资 2.1 万马克。

更重要的是，女儿小小年纪便轻松地学会了金钱的概念。她也许永远也不需要父亲的钱。

回过头去想一想，如果你始终把 50% 的钱存起来，现在你会拥有一笔多大的财富。你应当尽早开展这项计划，要赶在你认为“需要”用 100% 的收入才能满足“必要的”支出之前。

只管给孩子钱是不负责任的。给他们解释金钱和财富的概念也许需要花费一些时间，但我们的孩子将拥有大多数人不能拥有的一个宝贵机会：他们将让金钱发挥积极的作用，把金钱看做自然而快乐的事。事实上，只有当人们一无所有的时候，金钱才会变成生活中最重要的事。为了使你的孩子不过于看重金钱，而是把富足当做生活中理所当然的一部分，你可以做很多。

本章要点

第九章　复利的奇迹

谁了解并遵守资本法则，谁就可以获得金钱。

——乔治·S·克拉森，《巴比伦最富有的人》

谁能使自己的金钱增值，谁就会富有；谁忽视金钱增值规律，谁就会失去金钱。事情就是这么简单。

如果你观察复利的奇迹，就会发现，如果你了解复利的力量，却不为了实现财务自由而运用它，那这就是不负责任的忽视。从这个角度来看，贫穷不是美德，而是无知。

第一节　创造一种新财源

首先，我将给你一些几何增长的例子。

我建议你开一个储蓄账户，第一个月存 10 芬尼，第二个月翻倍，存 20 芬尼。

同时你开始寻找新的收入来源。到“真正吃紧”，你有 14 个月的时间，那时你需要存入的钱将变得十分可观。

因此你必须抓紧时间，开动脑筋，开辟新财源。到第 16 个月时你需要存入 3276.8 马克，第 17 个月是 6553.6 马克，第 18 个月是 13107.2 马克。下面是计划一览表：

月份	1	2	3	4	5	6
马克	0.10	0.20	0.40	0.80	1.60	3.20

月份	7	8	9	10	11	12
马克	6.40	12.80	25.60	51.20	102.40	204.80
月份	13	14	15	16	17	18
马克	409.60	819.20	1638.40	3276.80	6553.60	13107.20

你必须发展和壮大自己，发挥创造力并努力奋斗。这样做物有所值，一年半以后你将积累 26214.4 马克。如果不这样做，你绝对挣不到这笔钱。

举个例子，你可以从中拿出 6214.4 马克奖励自己，剩余的 2 万马克拿去投资。20 年后你将积累到 20 万马克（年收益率 12%）。

要诀

开立一个储蓄账户，每月加倍存入，连存 18 个月。

- 学会寻找新的收入来源。
- 你有足够的时间开辟新财源。
- 锻炼你的“挣钱肌肉”。
- 你的自信心在增强。不久之后就可以迎接新的挑战。
- 逐步摆脱对现有收入的依赖。
- 如果将这笔钱用于投资，你就会为将来可观的财富奠定基础。

第二节　复利的三大影响因素

对于复利，有三大影响因素：时间、利率和投入。

我将深入地探讨所有这三个因素。请允许我以 12% 和 20% 的高利率为例。在第十和第十一章中你将看到，采用这两种利率是合理的。自 1948 年以来，股票平均每年的收益率达到了 12%，许多好的基金还高

于这一水平。由于这样的结果往往被认为很不现实，所以我专门各辟一章阐述股票和基金。你将看到，实现 12%～20% 的年收益率绝非罕见。

时间

你可能已经听说过事不宜迟的道理。让我来举个例子：

假设你从 30 岁开始每月存 400 马克，如果这笔钱每年的收益率为 12%，那么到 65 岁时你将拥有 2099140 马克。你收获之所以如此巨大，是因为你让钱为你工作了 35 年。

然而，如果你从 45 岁才开始储蓄，那么你就“只有”20 年的时间。假如你想在收益率相等的情况下也积累到 210 万，就必须将每月存款额增加 6 倍，即从 400 马克增加到 2400 马克。

如果从 55 岁才开始，你就只有 10 年时间。如果你仍想达到 210 万，那你就得每月存 1 万马克。

为了挣到 210 万马克，你需要储蓄：

- 35 年×400 马克/月，或者
- 20 年×2400 马克/月，或者
- 10 年×1 万马克/月

请记住：越早开始，事情越简单。

这就是你应该为你的孩子存钱的原因。但更重要的是，你应该教会你的孩子怎样储蓄。如果从孩子出生时开始，你每月投资 100 马克，那么到他 35 岁时就有 524785 马克了（12% 的年收益率）。

利率

利率与时间同等重要。俗话说时间就是金钱，我们也可以说：“时间给你带来金钱。”尽管很多人对此不以为然，我还是希望给你介绍一下高利率。

许多人每年获得 20% 或更高的投资收益。如果美国的家庭主妇听到欧洲银行通常提供的利率，每个人都会昏昏欲睡。对美国投资者来说，4%、5%、6% 或 7% 的利率实在是少得可怜。在德国情况更糟，德国人享有双重名声——世界上最节俭的储蓄者和最愚蠢的投资者。

比较一下数据，你会发现高利率是多么重要。7%、12%、15% 和 21% 的差别是巨大的。假设你每月投资 100 马克，在年利率为 7%、12%、15% 和 21% 时，35 年后的结果分别如下：

- 7%：166722 马克
- 12%：524785 马克
- 15%：1078249 马克
- 21%：4671602 马克

当利率提高 3 倍时，最终收益远不止增加 3 倍。实际上将得到几乎 30 倍的回报。

让我们来看另外一个例子：如果你投资 1000 马克，在年利率分别为 7%、12%、15% 或 20% 时，30 年后你会得到怎样的收益？

- 7%：7612 马克
- 12%：29960 马克
- 15%：66212 马克
- 20%：237376 马克

坦率地说，用 30 年将 1000 马克变成 7612 马克，并不令人激动。与其这样，还不如现在就把这 1000 马克花掉享受一下。但是，当你的钱增长 30 倍（12%）或者甚至 237 倍（20%）时，这样的投资就非常有吸引力了。

如果你的祖母 50 年前为你投资 1000 马克，并且确实获得了 20% 的年收益率，你知道会发生什么吗？当初的 1000 马克现在已经变成了 900 万马克。拿不到这笔钱当然是祖母的“错”。但是，你能做得更好，能趁早为你的子孙着想。

如何心算复利

你不能总是依赖表格，所以，我非常乐意教给你一个简单的公式。

用 72 除以利率，你会得到投资翻番所需要的年数。

72 ÷ 利率 = 投资翻番所需的年数

假设你得到 12% 的年利率，那么 1 万马克翻番所需的年数为：

72 ÷ 12 = 6 年

复利表：每年投入 1200 马克（每个月 100 马克）

利率	5 年	10 年	15 年	20 年	25 年	30 年	35 年
1%	6134	12568	19330	26437	33907	41758	50009
2%	6271	13168	20784	29192	38475	48724	60040
3%	6411	13804	22373	32308	43824	57175	72653
4%	6556	14476	24111	35835	50098	67452	88565
5%	6704	15187	26013	39831	57466	79974	108790
6%	6855	15939	28094	44361	66129	95260	134244
7%	7011	16734	30371	49498	76325	113951	166722

8%	7171	17576	32865	55329	88336	136834	208094
9%	7334	18466	35594	61947	102495	164884	260876
10%	7502	19408	38583	69464	119198	199296	328295
11%	7674	20404	41855	78002	138912	241547	414495
12%	7850	21458	45439	87703	162186	293451	524785
13%	8031	22572	49364	98727	189674	357239	665966
14%	8216	23751	53663	111255	222145	435653	846744
15%	8406	24998	58370	125494	260504	532058	1078249
16%	8600	26316	63525	141677	305822	650584	1374701
17%	8800	27710	69170	160068	359358	796292	1754246
18%	9004	29184	75350	180968	422596	975382	2240022
19%	9213	30742	82117	204715	497278	1195438	2861493

20%	9428	32389	89524	231693	585457	1465733	3656143
21%	9647	34130	97631	262336	689539	1797594	4671602
22%	9872	35970	106503	297133	812352	2204839	5968323
23%	10103	37914	116210	336639	957212	2704316	7622946
24%	10339	39968	126830	381476	1128004	3316542	9732515
25%	10581	42139	138445	432350	1329277	4066480	12419759

根据这个公式，当利率为 12% 时，你的钱每 6 年翻一番。当利率为 5% 时，所需年限为：

$$72 \div 5 = 14 \text{ 年}$$

现在你知道了，在 5% 的利率下要想让投资翻番，你需要等 14 年，再翻一番还需要 14 年。如果原始投资为 1 万马克，30 年后只能得到微不足道的 4.5 万马克。但是，如果利率为 12%，那你的投资翻番就只需 6 年！

1000 马克将如何增长——即使你不再投入一分钱！

年限	8%	10%	12%	15%	20%
1	1080	1100	1120	1150	1200

2	1166	1210	1254	1323	1440
3	1260	1331	1405	1521	1728
4	1360	1464	1574	1749	2074
5	1469	1611	1762	2011	2488
6	1587	1772	1974	2313	2986
7	1714	1949	2211	2660	3583
8	1851	2144	2476	3059	4300
9	1999	2358	2773	3518	5160
10	2159	2594	3106	4046	6192
11	2332	2853	3479	4652	7430
12	2518	3138	3896	5350	8916
13	2720	3452	4363	6153	10699
14	2937	3797	4887	7076	12839

15	3172	4177	5474	8137	15407
20	4661	6727	9646	16367	38338
25	6848	10835	17000	32919	95376
30	10063	17449	29960	66212	237376
35	14785	28102	52800	133176	590668
40	21725	45259	93051	267864	1469772
45	31920	72890	163988	538769	3657262
50	46902	117391	289002	1083657	9100438
100	2199761	13780612	83S22266	1174313451	82817974522

在年利率为 12% 的情况下，翻一番的时间为 6 年，翻两番的时间为 12 年。30 年后最初的 1 万马克变成将近 30 万马克。在年利率为 20% 时你会得到将近 240 万马克。

总之，利率很重要。所以你必须仔细阅读第十章和第十一章，以发现获得高利率的方法。如果你渴望致富，而你的时间又越来越少（或者你想在尽可能短的时间内致富），那你就必须获得高利率。

第三节　发挥复利的作用

如何支配金钱

现在就产生了下面两个问题：

- 你想让自己的金钱以怎样的速度翻番？（利率！）
- 你想投入多少钱？（投资额！）

如果乘数是零，即使最高的利率也无济于事。今天，10 万马克并非巨额金钱，你用它只能买到一辆好车。

这样看来，10 万马克并非特别值得追求的目标。但是，如果你拿 10 万马克去投资，20 年后你将得到 100 万马克（年收益率 12%）。这就是聪明人存钱的道理。他们看到的不是眼前的 10 万马克，而是将来的 100 万马克。

没有资本的资本主义意味着金融石器时代

资本主义第一次使任何人都获得了丰衣足食和博取财富的机会。无数的百万甚至亿万富翁应运而生，这一切的前提就是通过投资进行资本积累的可能性。资本主义第一次使复利发挥了决定性作用。

资本投资对投资者是有益的，因为他将获得利润。他可以参股企业而自己不必成为企业家。

这对企业家也有好处。他可以利用 OPM 来迅速建立和发展自己的企业。没有 OPM，企业的快速发展就不可能。所有现代大公司都是借钱发展起来的。

让我们看一下沃尔玛创始人萨姆·沃尔顿的例子。他在美国的一个小镇盘下一间小店。这笔钱是岳父大人借给他的。

他首创了折扣商店。萨姆·沃尔顿向顾客保证：如果在任何地方发现比本店更便宜的东西，本店立即退款。经过开始的挫折后，萨姆·沃尔顿本可以知难而退，但他却借了更多的钱，盘下更多新店。

他的第二个妙招是：在竞争对手认为市场潜力不大的小城市开设折扣商店。

萨姆·沃尔顿为他的国家创造了巨大的财富，为成千上万的人提供了就业机会，使数百万顾客买到便宜的商品。所以，萨姆·沃尔顿非常富有是完全正常的。他甚至一度是美国最富有的人。

然而，他仍然保持着非常简朴的生活。仍然住在他的老房子里，开一辆破旧的皮卡。对他来说，借钱的机会是上帝的祝福。他有自己的梦想！

接着我们来看一下，那些在 1975 年向萨姆·沃尔顿投资的人得到了什么。一个投入 9 万马克的投资者 10 年后获得 320 万马克。如果不动这笔钱，1995 年 7 月 31 日他的股份将值 2663 万马克——这就是投资复利的力量。沃尔玛只是众多例子中的一个。

请记住："资本主义"里包含着"资本"这个词。如果你不用资本和投资为你效力，整个资本主义将会与你擦肩而过。在经济上你就仍然生活在石器时代。

不论喜欢与否，在很多方面我们的制度使强者愈强、弱者愈弱。这似乎是人类进化的自然规律。

例如，我们的税收体制本应创造一种平等的机会。然而，众所周知，我们的税收体制只对精英和专业人士有好处。

同样，资本主义只为善于理财者服务，而对其余的人冷酷无情。甚至古巴比伦人早就说过："谁了解并遵守资本法则，谁就可以获得金钱。"

有钱人可以聘请好的顾问，而好顾问了解法律的漏洞。通常，只有积累了一定数额的金钱，人们才会对高利率感兴趣。在此之前，复利的魔力与他们无缘。

为什么钱能生钱

好顾问要收费，合法的纳税方案要收费，优秀的税务会计师也要收费。但你因此节省的钱是支付给他们的许多倍。

有钱又有好顾问辅佐的人，能够从投资中获得 12% ~ 30% 的年收益率——既合法又免税！

钱少又不懂理财的人，每年只能得到 2.5% ~ 7.5% 的收益率。即使这点微薄的收益，税务局和通货膨胀还要来蚕食。

你将成为一台挣钱机器而辛劳终生，除非你明智地决定为自己养一只下金蛋的鹅。你已经看到了，这样的一只鹅会多么迅速地成长。但是，鹅绝不愿光顾只准备了屠刀的人家。

开明很重要

总的来说，资本主义提高了许多人的生活质量。即便资本主义时代的穷人，生活也好过过往的时代。

如今，只有为别人创造大量财富的人才能致富。想要致富的人要创造别人需要的就业机会、产品或服务。人类还从来没有像今天这样拥有如此多的机会。这些都是资本主义带来的。

然而，要让所有人都过上富足的生活，资本主义还差得很远。它并不是对每一个人的“祝福”，而只是创造了一个新的阶级社会。

从这方面来说，资本主义发展的内部动力并不吸引我。现在该是把“少数人的资本主义”还给大众的时候了。股票以及由此产生的公司参股机会是通往这个方向的重要步骤。投资基金使越来越多的人能够以较低的风险参股不同的公司。

现在缺少的是一种开明的资本主义。信息政策将不再由利益集团所驱动，而是由信息本来的目的——使这个星球上的人更有价值地生活——所驱动。

我希望本书对此能有所贡献。同样，你也可以通过创造个人财富、为大家树立良好典范为此作出贡献。

本章要点

- **重视金钱，尽责是挣钱的前提。谁能使资本增值，谁就能致富。谁忽视金钱增值法则，谁就会失去他的金钱。**
- **了解复利的力量而不去有效利用以实现财务自由，是不负责任的忽视。**
- **复利只有 3 个重要因素：时间、利率和投入。**
- **事不宜迟。越早开始越容易。**
- **利率提高 3 倍，收益将提高近 30 倍。**
- **如果你不用资本和投资为你效力，整个资本主义将会与你擦肩而过。**
- **谁了解并遵守金钱法则，谁就可以获得金钱。**
- **现在该是把“少数人的资本主义”还给大众的时候了。你可以通过创造个人财富、为大家树立良好典范为此作出贡献。**

第十章　股票——生财有道

> 德国人是储蓄的世界冠军，而在高收益的现实投资方面，他们则居于末位。
>
> ——弗兰茨·拉普夫，《论股票》

大多数人对股票的理解完全错误。我要告诉你，如果想在最短的时间内致富，绕开股票是不可能的。你必须学会一些基本规则和因果关系。此外，我还要给你介绍更多的关于股票和证券市场的知识，使你信任它们并遵守规范它们的规则。

股票是一种极好的、安全的投资方式。不过，许多人仍然不了解或不能正确运用它。市面上流传着许多关于股票的神话以及半真半假甚至完全错误的信息。即使近年来许多人成为了股东（比如通过国有企业的私有化、房屋抵押贷款协会转变为股份制银行或公司期权激励计划），但据估计，仍然只有 5% 的德国人持有股票。大多数欧洲大陆国家比德国的这一比例还低。

现在该是我们认真反思投资观念的时候了。西方世界其他国家的人在这一点上比德国人做得好，超过 30% 的德国人把全部积蓄放在银行存折上，其他的人则放在住房抵押贷款账户和人寿保险合同里（这 3 种方式的共同特点是收益不高）。再加上普通德国人人均超过 2 万马克的消费债务，他还怎么能够指望发财致富呢？他肯定成为不了投资者。

另一方面，人们对股票的投资也非常外行。他们常常忽略所有的市场法则，像赌徒一样把宝完全押在一只股票上。

第一节　股市投资基本规则

安德烈·科斯托兰尼[注]说过，90% 的股民不懂理论。他们是没有谋略、感情用事的乌合之众。

让我们拿股民托尼为例。一位同事给了他一个“称职的”建议，让他买 TTT 公司的股票。托尼准备买 5000 马克的那种“特别的”股票。不巧他手头正紧，所以只好借了一笔钱，因为他不想错过“稳赚”的机会。他买了 100 股 TTT 股票，每股 50 马克。

但事与愿违，TTT 股票不升反跌。托尼对这只股票的表现大失所望。这时，他突然想起自己在股票市场一贯倒霉。他的坏运气“必然会影响股市的表现”。如果他继续持有这家公司的股票，整个公司都可能破产。

托尼开始关注报纸。“这只股票不可能涨价，”他经过认真研究后认定，“毕竟，连专家都在说会有一场衰退呢。”

为减少损失，他忙不迭地卖掉股票，以每股 37 马克的价格抢救回了部分投资。这就是说，在这只股票价格回升之前，他迅速“接受”了 1300 马克的损失。卖股票得来的 3700 马克他直接拿去花掉了，留下的只有需要长时间偿还的债务。他发誓永远不再买股票，因为天意不可违抗。然而，几年之后他听到了另外一个“稳赚”的例子，那个人绝对有知识……

这样可不行！在股票交易中，你需要遵守一些重要的规则。在本章中你将学到这些规则。首先让我们来看一个正面例子。

聪明人克劳斯先生也听说 TTT 是只好股票。不过，他懂得当别人都买时你绝不能买的道理。他决定等等，同时研究了 TTT 公司的情况。他还用自己的判断力对信息进行了评估。他相信从长期来看，这只股票将持续上涨，于是时常关注这只股票的表现。当股价跌至 37 马克时，他买进了 50 股。他本来可以多买进一些，但他留下了一部分钱以便股价继续跌落时可以再吃进。果然，在接下来的 7 个月里，价格跌到了每股 28 马克。

克劳斯于是又买了 50 股。此时这只股票的价格开始缓慢回升。克劳斯一点都不担心，因为他知道他的钱是借给股市的长期贷款，他有耐心继续等待。两年之后，TTT 虽然没有达到众人的预期值，但还是涨到了每股 58 马克。与当初的 50 马克相比，相当于 3 年之中仅上涨了 16%。

克劳斯知道，这样的收益连市场的平均值都达不到。自 1948 年以来，股价的上涨幅度为平均每年 11.85%。但他并没有怨天尤人，而是卖掉以平均每股 32.5 马克买进的股票，每股净赚 25.5 马克，相当于在两年半时间里获得了 80% 的收益率。克劳斯总共赚了 2550 马克。

聪明人克劳斯的收益大约是股民托尼的损失的两倍，而投资额却要少得多，仅仅 3250 马克。

第二节　股市投资的 10 条黄金法则

现在让我们来看看，你需要了解哪些股票知识，以便对股市产生信任。

法则一：股市涨跌交替转换

在股市中，没有永远的上涨，也没有永远的下跌。每一次暴跌之后总会有一次上涨。这看起来是一个很简单的道理，却总是有人忘记，这就是总有一些投机者血本无归的原因。

迄今为止，每次下跌之后股市总能收复失地。从 1948 年以来，股市从未有连续两年下跌。大跌之后，股价总是在一年或者最多两年之内复苏。道琼斯指数（经过选择的、有代表性的美国股票）的年平均收益率为 12%。

因此，当股价跌至谷底时，千万不要卖掉股票。

法则二：放长线，钓大鱼

因此，永远不要将短期内可能需要的资金投入股市。如果股市低迷而你又急需用钱，从而不得不卖掉手中的股票，你就只能遭受损失。投资时必须保证有 2～5 年的时间等待价格回升，让股市自身的规律发挥作用。

法则三：至少买 5 只不同的股票，但不要超过 10 只

你应当至少投资 5 只不同的股票以便分散风险，每种股票都来自不同的行业和国家。

但不要持有 10 只以上的股票，以免贪多嚼不烂（除非你是一个真正的股市行家）。

法则四：卖掉股票之前，盈亏没有定论

即使手中的股票价格跌至谷底，也不意味着你已遭受损失。只有在此时卖掉股票才会亏损。但你千万不要这样做（见法则一）。

同理，只有在赢利价格水平卖掉了股票才算赚钱。如果股价达到预期，起码卖掉一部分股票。因此，书面记录买卖股票的所有原始数据绝对必要。

法则五：利润来自股价上涨和红利

股价上涨时卖掉股票就可以获得利润。即使继续持有，如果公司派发红利，也能够获得利润。

如果你持股的上市公司赢利，它们会保留一部分利润作为储备，其余部分以红利形式派发给股东。如果你想享受分红，就应当投资于赢利状况良好、已经建立起储备的大公司，它们会派发红利。红利是要作为收入纳税的，股价上涨带来的利润在一些国家则是免税的，但前提是买卖的时间间隔至少为 6～12 个月。

法则六：崩盘给你低价吃进的机会

在股市危机中敢于大胆吃进需要坚强的意志，但回报也非常丰厚。请立即建仓，因为股价常常在下跌之后迅速回升。

只有在恐慌中抛掉手中的股票，崩盘才对你不利，因为下一轮上涨肯定会到来。所以你需要做的只是坚定地持有，以避免损失。

具体应当怎样补仓，你可以在稍后“王者之路”一节中找到，但这里已经说得很清楚了。为了补仓，你需要钱。因此，不能把所有能筹到的资金一次投进，永远要留有余地，这样才能在股价下跌或者崩盘时趁机吃进。

法则七：不要从众

90% 的股市投机者之所以赔钱，就是因为他们不遵守这些黄金法则。大多数股民只是在为少数人的利润作贡献。

因此，趋势不是你的朋友。听到或看到的“赶快抓住有利时机，搭上股市便车”的谈论越多，你就越可以断定为时已晚，大赚一笔的时机已经过去。

大多数股民都是追涨杀跌。因此，请记住：永远不要在别人都买进的时候买进，也不要在别人都卖出的时候卖出。

法则八：抓住时机、理性决策，避免感情用事

不要依赖直觉或感觉，要理性评估。如果想购买一家公司的股票，就要找到你能找到的所有关于这家公司的信息。

你不需要仔细阅读所有公司的年报，但要利用你的常识。以麦当劳为例，你是否相信人们将来仍然喜欢汉堡包一类的快餐？你是否认为每隔几分钟就在世界上开一家新店的公司前途无限？

研究一下公司股价过去的发展，思考其未来的发展趋势，参考尽可能多的数据。至少要记下决策原因和目标股价。

法则九：以自有资本投资，绝不可借贷入市

只有在可能的损失不至影响到生活时，才可以投资股票。

我见到过违反这一法则的人给自己带来的许多麻烦。他们都是借钱到股市投机。真是疯狂！

法则十：股票总是胜过货币，将来依然如此

原因之一是通货膨胀。如果投资以现金计的某项资本，资本的货币价值会因通货膨胀而减少。因为物价上涨，10 年前的同一笔钱在今天已经不能买到与当年一样的东西。从下表你可以看到金钱的实际价值降低有多快。

通货膨胀损害货币价值，却使股票受益。股票是一家公司的份额，即不动产、机器设备、商品以及其他资产的份额。如果物价上涨（通货

膨胀），股票的价值必然上升。

货币的通货膨胀会导致实物的升值。因此，如果持有股票，通货膨胀正好帮你的忙。在 1948 年 ～1995 年间股票价格平均每年上涨 11.9%，债券上涨 6.6%。

通货膨胀表：100 马克的实际购买力

年数	货币贬值率									
	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
1	97.00	96.00	95.00	94.00	93.00	92.00	91.00	90.00	89.00	88.00
2	94.09	92.16	90.25	88.36	86.49	84.64	82.81	81.00	79.21	77.44
3	91.27	88.47	85.47	83.06	80.44	77.87	75.36	72.90	70.50	68.15
4	88.53	84.93	81.45	78.08	74.81	71.64	68.58	65.61	62.74	59.97
5	85.87	81.53	77.38	73.40	69.57	65.91	62.41	59.05	55.84	52.77
6	83.29	78.27	73.31	69.00	64.70	60.64	56.79	53.14	49.70	46.44
7	80.79	75.14	69.83	64.86	60.17	55.79	51.68	47.83	44.53	40.87
8	79.37	72.13	66.34	60.97	55.96	51.33	47.03	43.05	39.36	35.97

9	76.02	69.24	63.02	57.31	52.04	47.22	42.80	38.74	35.03	31.65
10	73.74	66.27	59.87	52.87	48.40	43.44	39.85	34.87	31.18	27.85
11	71.53	63.81	56.88	50.64	45.01	39.96	35.44	31.38	27.75	24.51
12	69.38	61.26	54.04	47.60	41.86	36.76	32.25	28.24	24.70	21.57
13	67.30	58.81	51.34	44.74	38.39	33.82	29.35	25.42	21.96	18.98
14	65.28	56.46	48.77	42.06	36.20	31.11	26.71	22.88	19.56	16.70
15	63.32	54.20	46.33	39.54	33.67	28.62	24.31	20.59	17.41	14.70
16	61.42	52.04	44.01	37.17	31.31	26.33	22.12	18.56	15.49	12.94
17	59.58	49.95	41.81	34.94	29.12	24.22	20.13	16.68	13.79	11.39
18	57.79	47.95	39.72	32.84	27.06	20.50	18.32	15.01	12.27	10.02
19	56.06	46.03	37.73	30.87	25.18	18.86	16.67	13.51	10.92	8.82
20	54.38	44.19	35.84	29.02	23.42	17.35	15.17	12.16	9.72	7.76

现在你是否应该发自内心地说："这很有意义，如果我按照这些黄金法则来做就不会有错。我要买股票。"如果是，请首先了解如何靠出售股票赚钱。在读完下面的内容之后，你应该问自己 3 个问题：

- 你是否有足够的钱以分散投资并且有余钱补仓?
- 你是否具备炒股必备的素质，特别是坚强的意志? 87% 的股票在一年内换手，一只股票在一年内的价格波动高达 50% 或以上。
- 你是否有足够的时间，并愿意投入时间跟踪股市、密切关注你所选择的公司?

第三节　王者之路：股市全胜策略

有一种经几十年实践验证的股市投资策略特别适合于保守型投资者。如果谁能约束自己遵守这些规则，就能做到每种股票都赚钱。这种策略被称为"王者之路"。

1. 重品质、重实力

"王者之路"策略只考虑蓝筹股公司。每个行业只瞄准行业龙头。

比如在法兰克福证券交易所，银行业中符合标准的只有德意志银行，百货业中只有卡尔施塔特，电子电器业中只有西门子。在欧洲其他国家，荷兰的联合利华或者法国的食品康采恩 BSN 集团（旗下拥有 Gervais 和达能两大品牌）可以考虑。美国公司中有菲利普·莫里斯和可口可乐。在日本，世界级的企业如佳能是一个选择。

2. 注重组合

按照"王者之路"策略，股票投资组合应至少包括 5 只股票，但最多不能超过 10 只。这种组合中的公司，既要考虑来自不同的国家，又要考虑来自不同的行业。如果选择了日本的一家电子公司股，在德国就应当选择另外一个行业，如消费商品行业的拜尔斯道夫公司（Beiersdorf，旗下拥有妮维雅等品牌），在美国选择"软饮巨人"可口可乐，在荷兰选择荷兰皇家石油公司，等等。

这样，我们可以避免许多投资者常犯的一个大错误：把所有鸡蛋放在一个篮子里。

3．留有余地

按照“王者之路”策略，一个保守型投资者首先等待熊市（即股市低迷时期），也就是股价指数比顶峰时下跌 10%～30% 的时候。即使此时，保守型投资者首次买入时最多也只会投入可用资本的 50%。

“王者之路”策略的另一个前提是始终保持较高的资本储备。资本储备极为重要。有了它，投资者才可以在股价进一步下跌时补仓。

4．坚守、补仓、赢利

如果首次买入后股价没能如预期般上涨，反而下降，这时就能够看出小心选择股票是多么重要。只有对一流公司才能实施补仓策略。对二三流公司的股票进行补仓风险要大得多，因为无法保证这些公司在任何情况下都能安然渡过危机。

来看西门子兼并利多富的例子。把宝押在西门子身上，可以放心地在低价位补仓，因为早晚总会赢利。如果购买疲软的利多富公司的股票，看看利多富被西门子吞并的下场就知道结果会如何了。

5．金钱与耐心

只有严格遵守法则，补仓策略才能完全奏效。只有股价比买入价下跌至少 30% 才能第一次补仓。而且，从第一次购买到低价补仓应有大约 6 个月的时间间隔。很可惜，许多投资者常常忽视这一法则，匆忙补仓，以致在真正的低价位时已无钱可用。

第二次补仓也是如此。如果第一次补仓操之过急，那么第二次补仓就必须等到股价又下跌 30% 且时间至少再过半年才能实施。

这里有一个例子：1986 年，大众公司的股票从 600 马克跌至 500 马克。一个投资者认为下跌之后是买入的好时机，因此决定购买大众股票。此后，大众股票经历了灾难性的下跌。到 1986 年年底，股价又跌了 30%，跌至 350 马克。此时，时间已过半年，股价下跌 30% 以上。根据“王者之路”策略，正是补仓的时机。这位投资者按每股 350 马克的价格又买进了一些大众公司股票。

接下来发生的事众所周知。大众公司股票进一步下跌。到 1987 年年底，股价又下跌了 30%，跌到 200 马克。现在，对比这位投资者首次买入的价格，股价下跌了 60%。但他丝毫不受股价走势的影响，而是心平气和地发出第二次补仓的单子，每股为 200 马克。原因是上述两个条件已经完全满足：股价再下跌 30%，时间又过了至少 6 个月。

这时，这位投资者的账目情况如下：第一次买入每股 500 马克，第二次买入每股 350 马克，第三次买入每股 200 马克，平均每股 350 马克。回顾大众股票的发展可知，18 个月后大众股价收复了全部失地。即使在这种极端情况下，这位投资者仍然赢利。

这个例子完全可以应用到德意志银行、安联保险或者西门子等一流的公司。这种股价波动并不意外，市场上每天都在发生。即使世界上最好的股票也可能暂时下跌，但它们肯定会涨回。

严格遵照“王者之路”策略去管理你的股票投资组合，你就一定能在股市中保持全胜的战绩。

第四节　投资股市必须遵循的前提

在决定购买之前，我有一个问题要问你：如果你知道自己在做什么，你是否相信股票是一种收益高得难以置信的投资？

“王者之路”听起来很简单，但你不要忘记简单和容易的细微差别。一些听起来很简单的事做起来可并不一定容易。对于“王者之路”你首先需要耐心、自律和意志。严格自查一下，你是否具备这些必要的前提。下面是自查清单：

- 你要有足够的现金。**只能将一部分现金用于股票交易，但这部分现金应足够购买至少 5 只不同的股票。并至少保留 50% 的可支配资金用于补仓。**
- 你需要自律。**你必须保持理智。问你自己是否准备对股价进行长期关注，是否有坚强的意志，在股价暴跌时不但不平仓，甚至敢加仓。**
- 股市必须能给你带来足够的乐趣，**这样你才愿意投入必要的时间。乐趣常常与好的投入产出比相关。**

- **最重要的一点是：** 永远不要把安身立命的老本投入股市。**这条建议针对的是那些已经获得了财务安全的人士（参见第十二章）。**

哪怕你只对其中的一点不能给出斩钉截铁的肯定回答，就应该考虑让专家替你打理股票交易。你有两种选择：第一，加入一个股票俱乐部，让俱乐部帮你进行股市投资，自己完全不用操心；第二，购买投资基金，详情请见下一章。在此之前，让我们来看一些股价暴涨的实例。

第五节　成功股票实例

彼得·林奇是世界上最成功的基金管理人之一。如果你在 1975 年将 1 万马克交给他管理，1990 年就可以得到 35 万马克。林奇先生是如何做到的呢？他专注于一些当时还不为人知但后来成长为巨人的年轻公司。

- **波音公司：**

  股价从 1975 年的 1.64 美元暴涨到 1995 年 12 月 31 日的 67 美元，上涨幅度为 40 倍。假如你当初投资 1 万马克，20 年后可以得到 40 万马克。
- **可口可乐：**

  从 1985 年的 5.92 美元涨到 1995 年的 65.63 美元。用 10 年时间，你能将 1 万马克变成 11 万马克。
- **安进公司：**

  从 1985 年的 1.36 美元涨到 1995 年的 85.13 美元。只用 10 年，你投入的 1 万马克就可以变成 62.5 万马克。
- **康柏电脑：**

  从 1985 年的 1.69 美元涨到 1995 年的 50.63 美元。我们的 1 万马克变成了 29.9 万马克。
- **微软公司：**

从 1985 年的 1.93 美元涨到 1995 年的 90.5 美元。你投入的 1 万马克变成了 46.8 万马克。

这些只是一般的好投资。最后我给你介绍两种超好的投资。

- 沃尔玛：

  从 1975 年的 0.09 美元暴涨到 1995 年的 26.63 美元。你投入的 1 万马克变成惊人的 295.8 万马克。

- Circuit City[注]：

  从 1975 年的 0.02 美元上涨到 1995 年的 37 美元。假如当初明智地投资 1 万马克购买这只股票，你今天会有 1850 万马克。

真希望 30 年前有人能告诉我们计算机和超市的广阔前景。可惜，没有人有先见之明。而且恰恰相反，当时人们普遍认为计算机的价值被高估了，他们也没想到“冷冰冰、毫无特色”的超市会如此成功。

但是，也有少数人不理会当时的主流观点，向这两个行业投资并因此致富。这也从另一方面证明了分散风险的重要性，你能避免全损并增加成功的机会。

如果你没有充足的时间和金钱分散投资，就应当利用投资基金。基金同样可以使你获得高额利润，而且几乎不需要投入时间，你可以签订合同，定期投入。

第六节　给股票的赞歌

最后，请允许我再说几句。股票是我们整个经济体制的基础。如果没有提供资金的投资者，年轻公司就不能扩大员工队伍，老公司就不能发展、不能提高效率和支付更高的工资，我们熟悉的世界将会崩溃。世界上将不再有新的就业机会，一切都将陷于瘫痪。

股票是我们这个制度的基石。我们不能对它熟视无睹，因为现今一切事物都建立在它的基础之上。能否利用股票建立你的个人财富，完全

取决于你自己。

本章要点

第十一章　基金——让别人帮你的钱增值

潇潇洒洒赚钱。如果懒得亲自动手，袖手旁观也能赚钱。

——亚历山大·薄柏

在股票交易中赚钱，确实让人兴奋和陶醉。股票交易专家是现代的英雄。

利用基金则显得相对平淡。你变得越来越富有，却依然不明就里。这只能说明，你选择了一种最优的投资方式。

如果说股票是带你飞往财富王国的飞机，那么基金就是自动驾驶仪。你什么都不用做就可以实现致富的目标。

第一节　好投资的 5 个标准

评估投资的质量，有以下 5 个标准：

- 安全
- 便捷
- 变现能力
- 收益
- 税收

一般来说，基金大致可分为 5 种：

- 货币市场基金
- 退休基金
- 股票基金（即投资信托、单位信托）
- 开放式和封闭式房地产基金
- 混合基金

在本章中，我仅探讨股票基金和混合基金，因为只有这两种类型的基金符合上面提到的 5 个标准。其他类型的基金不是变现能力较差，就是收益较低。

第二节　股票基金是个好投资

股票基金满足所有 5 个标准

安全。想一下投资股票基金的好处。一只股票基金持有许多家公司的股票，投入 100 马克，你可以同时参股 20 家甚至 100 家以上公司。流向每一家公司的钱最多只占你投入资本的 10%。你的风险和机会被明智地分散开了。

便捷。而且，一支专家队伍在为你工作。他们不断地调查和分析公司，搜集大量的信息，并据此评估，作出理智的投资决策。你会拥有最现代化的投资工具。而对于这一切，你只需支付 0～5% 的一次性费用和每年 1% 以下的管理费用。

这种方式对你来说简单舒适。你唯一要做的事就是填一张表格（对许多人来说连这件事都觉得太繁琐）。

易变现。交易每天都是敞开的，你可以马上要求拿回你的钱。你不受任何“合同期限”的约束，这样的期限只会单方面地为基金带来好处。你可以拿回全部的股票价值。

收益。在过去的 50 年里，很多基金的年收益都在 12% 以上。在这里，我指的不是投机基金，而是那些大型的、传统的、十分保守的股票基金。在过去 20 年里，德国 5 家最成功的基金的年平均收益率都高于 12%。有多家基金在过去的 6 年里年平均收益率超过了 30%。这意味着在 7 年半中你的原始投资增加了 4 倍。

税收。我们在第十章中已经看到，如果你持有股票超过一定时间，股价变动带来的收益是免税的。这样一来，基金的大部分收益都是免税的，只有一小部分红利需要纳税。基金管理公司每年都会寄给你一张报表，上面显示了向政府纳税的信息，以让你知道需要纳哪些税。

股票基金是趋之若鹜的投资方式吗

你可能会认为，既然这是一种大家认可的投资方式，肯定人人都投资于股票基金。事实并非如此！数据显示，1996 年只有 5% 的德国人持

有股票基金（98% 的人有现金账户，85% 的人有储蓄账户，56% 的人有人寿保险，32% 的人有住房按揭），远远低于其他主要国家。

出现这种情况的一个原因是，卖出基金获得的佣金极少。而在保险公司，每笔保险合同签订后，公司会立即根据投保金额支付一笔很高的佣金，而基金的介绍人只能获得按实际支付金额计算的佣金。如果你每月投入 200 马克给基金，介绍人就按月得到 6 马克佣金。保险就不同了，从一笔为期 20 年的保险合同中，介绍人马上就可以获得 1800 马克佣金（一些封闭式基金可能例外，也会支付极高的佣金）。

另一个原因在银行。在德国，我们已经习惯于在金钱问题上过度依赖银行。但银行什么时候主动向你推荐过股票基金呢？银行不仅不会向你推荐这些基金，而且还会奉劝你对它们敬而远之。他们声称基金不安全、甚至非常危险。如果你坚持己见，最终他们会向你推荐银行自身的基金。银行为什么会这样做呢？因为在客户和银行之间存在着利益冲突。

利益的冲突——银行和客户

德国的银行与其他国家的银行颇有不同。我们有万能的银行，他们可以做任何事，客户几乎可以从银行得到所有与钱有关的服务。很多国家有专业的投资银行，而在德国，大多数人却将钱委托给同一家银行。在这里，利益冲突就产生了。客户挣钱越多，银行获利就越少。

另外，在德国，银行员工是永久雇员。自然，他们首先要维护的是雇主的利益，而非客户的利益。

银行是企业，是企业就希望赢利。如果银行账户上有 1000 马克存款，你每年只能得到 1.5%～2% 的利息。银行将这笔钱以 7%～8% 的利息贷出去，获得的不只是 5.5%～6% 的利润，而是 250%～400% 的利润。对于银行来说，每一个百分点都很重要。

利益冲突正是在这里产生的。你挣到的越多，银行挣到的就越少；银行挣到的越多，你挣到的就越少。你的利润减少了银行的利润。

因此，银行总是热衷于从你的现金账户中赚取利润，却并不自动延长你的定期存款合同。他们还喜欢从给你寄发储蓄账户报表等项目中收

费，以进一步减少他们应该向你支付的利息。这些行为给客户造成极大的损失，却给银行带来可观的利润。

多年前我存了一笔定期，与银行谈好 6% 的利率。这笔钱我 3 年未动，但银行只按 2% 的利率付给了我利息。

我向银行投诉，要求 6% 的利率。可是当初我的客户服务人员已经离开了银行，以致没人知道这件事。最后我找到了书面证据，银行才不得不付给了我第一年 6% 的利息。但另外两年银行仍然只肯支付 2%，因为当时约定的不是每年 6% 的利率，而是一年 6% 的利率。

此外，这家银行还不允许我一次性提走所有存款，否则，银行将扣下一部分利息。你可能想象不到我是多么迅速地更换了银行。

千万不要认为我在抱怨银行。恰恰相反，我万分庆幸银行的存在。银行为客户带来众多好处，常常提供非常出色的服务。我对此给予高度评价，并愿意为此付钱。

但涉及用你的钱投资时，你不要以为银行会考虑你的利益。你挣钱，银行就挣不到钱，反倒要“赔”。

因此，为了使你的投资能赚钱，你应当寻找一家最会赚钱的公司。只有与这样的伙伴合作，才有双赢的可能。基金管理公司满足这一条件。

管理良好的股票基金

很多投资者共同构成一个大的资金池，这个资金池由专业人士替投资者进行管理。基金就是这样简单。如果你想了解更多的细节，请阅读下面的段落。也许它不是本书最令人激动的部分，但你将从此信任股票基金。你将高兴地知道，自动驾驶仪不会把你的“投资飞机”撞碎在下一座山峰上。

假设你想每月储蓄 500 马克，很多人只想存 100～200 马克，还有某人想存 7.5 万马克。所有这些钱都流入一家存款银行，由这家银行托管。这样的存款银行被严格地与母银行分离开来，完全独立管理，因此绝对安全。甚至在银行破产后，存款仍然可以不受影响。例如，海

尔斯塔特银行宣布破产时，由它管理的格宁基金毫发未伤。英国的巴林银行破产时，它管理的 300 亿 **SMH** 基金也很安全。

这些信托银行必须遵守所在国政府制定的严格的法规，但在西方发达国家这些法规基本相似。

比如在德国，它们受到《资本投资公司法》和《外国投资公司法》（规范公司投资行为的法律）的制约，必须持有至少 20 家不同公司的股票，且投资在每一家公司的资金不能超过总资本的 10%。因此，分散投资的原则可以得到充分的保证。想一想，如果没有基金，你每个月的那点钱能进行这样多元化的投资吗？此外，联邦信贷监督局还对基金进行定期检查。

如何在法律规定的范围内投资股票交易，由基金管理公司决定。在这里，专业人士按照他们公布的投资策略进行操作。一些投资信托基金只投资特定的市场，另一些只投资特定的行业或特定的国家，还有一些则分散投资。选择最符合你个性和投资策略的基金完全取决于你自己。

基金管理公司永远不能独立支配这笔钱，所有的交易完全由信托银行进行处理。

你支付到存款银行的钱被兑换成基金份额。存款银行在每个股市交易日都计算出份额的实际价值。基金份额的价值和供求关系无关，只由基金持有的股票价值来决定。认购价包含一些特定的费用，因此略高于赎回价。

你每天都可以在各大金融报纸（《金融时报》、《华尔街日报》、《德国商报》、《金融评论》，等等）上看到各种基金的赎回价。你可以随时抛售你的基金份额，并在几天内收到汇到你账户上的现金。

买基金是否会赔钱

在 1992 年和 1993 年，很多基金的增值率高达 80%~100%，有些甚至达到了 100%～250%。1994 年这些基金中的大多数都经历了 10%～20% 的回落。但 1995 年和 1996 年大多数基金又强劲反弹。如果你在

1993 年年底投资基金并在 1994 年赎回，你的确会赔钱。但如果你继续把钱留在基金里，接下来两年的增长会给你带来丰厚的收益。

换句话说，如果在错误的时机过早抽回投资，投资基金会赔钱。股票交易的规则在这里同样适用。但是，你不会赔太多，因为基金就像千足虫。一条腿折断对于整体并无太大影响。但如果整个经济发生衰退，基金就难以幸免了。

因此，基金和股票适用同样的原则：放长线，才能钓大鱼。

历史上的股灾

为了使你亲眼看到股市暴跌后肯定会恢复，我搜集了近些年的一些例子，并列在下面。每一次股市都先暴跌 30%～50%，然后再反弹并创新高。

- 1961 年柏林危机：柏林墙建成，古巴导弹危机。

  股市下跌：-45%

  股市反弹：+60%
- 1965 年以色列六日战争：约翰·肯尼迪遇刺身亡。

  股市下跌：-40%

  股市反弹：+80%
- 1972 年石油危机：欧佩克石油禁运，周日机动车限行。

  股市下跌：-35%

  股市反弹：+60%
- 1986 年切尔诺贝利危机[注]：放射云，恐慌性抛售。

  股市下跌：-39%

股市反弹：+40%

- 1987 年股市崩盘：世界股市大恐慌，堪比 1929 年的股市崩溃。

  股市下跌：-40%

  股市反弹：+100%
- 1989 年小崩盘：10 月 13 日，“黑色星期五”。

  股市下跌：-30%

  股市反弹：+50%
- 1990 年伊拉克危机：第一次海湾战争

  股市下跌：-20%

  股市反弹：+250%

股票基金的波动与股市大致相同，但一般更为平缓。由于分散投资和专业人士的良好管理，基金价值的波动被限制在一定范围内。

但是，如果看一下股灾统计数据你就会认识到，在股市危机时仅仅持有股票是远远不够的。没有抛售只能说明你没有跟着干蠢事。但在这种情况下，你应当做更多的事。你要充分利用股市低迷的时机建仓。

我知道，逆市而行非常困难。通常我们不仅要排除财经报纸和电视广播新闻的影响，还要敢于反对专业人士的建议。

即使证券市场有时风云变幻，你仍然可以获得满意的进账。让我们再把目光转向我们的自动驾驶仪。下面你将学到“自动”驾驭低迷的股市的方法。

平均成本效应

在这一概念的背后隐藏着一个聪明的想法：每月储蓄一定数量的金钱。虽然这不是我的发明，但它对购买基金却有很大的影响。当股价

处于低谷时，由于平均成本效应发挥作用，你自动买到了更多基金份额。你的自动驾驶仪已被安装上最佳反应程序。

假设你从 3 月份开始每月投资 300 马克到一只股票基金，此时基金每份 6 马克，你用 300 马克可以买到 50 份（300 除以 6 等于 50）。

4 月份基金每份跌至 3 马克。这意味着用同样的 300 马克你能买到 100 份（300 除以 3 等于 100）。

5 月份基金每份跌至可怜的 1 马克。用 300 马克你可以买到整整 300 份（300 除以 1 等于 300）。此时，许多投资者会恐慌性地赎回。由于你一共投资 900 马克并持有 450 份（3 月 50 份、4 月 100 份、5 月 300 份）基金，现在每份仅值 1 马克，如果抛售，你会赔掉一半投资。

6 月份市场开始回暖。每份基金净值上升到了 5 马克。你用 300 马克自动购买了 60 份。现在你一共持有 510 份基金。你能够以每份 5 马克的价格卖掉。这样你能把投入的 1200 马克变成 2550 马克。借助平均成本效应，你总能自动买到每月存款金额所允许的最大份额。

市场波动是不可避免的，人们把这种现象称之为震荡。正是由于这种震荡你才能获得最高收益。如果你不想自己劳神跟踪股市行情，就应当每月投资一定数量的钱（买基金）。

第三节　如何选择基金

正如一些股票的上涨明显高于另外一些股票，一些基金的回报也明显高于另外一些基金。但所有的基金都告诉你它们的收益会很高。在这种情况下你应该如何选择呢？事实上，要作出“正确”的选择的确很难，下面我将与你分享一些方法，它们可能会对你有所帮助。

对一些数据进行国际对比很能说明问题。世界上大约有 2 万家上市公司的股票在进行交易。其中美国约有 1 万种，伦敦证券交易所约有 2500 种，而德国仅有 670 种（法兰克福、斯图加特和柏林等地交易所）。很明显，国际化投资能更好地分散风险。

利用下面的简单公式，你可以轻松地预测股价走向：

经济增长率 × 3～5 = 股价上涨幅度

各国的经济增长率不一样。比如在欧洲，我们正经历一个非常缓慢的经济增长速度，大约为 2%，而亚洲国家的经济增长率一般为 8%～9%。

根据上述公式，我们预计欧洲的股价上涨幅度为 6%～10%（2% × 3～5 = 6%～10%），亚洲为 24%～45%（8%～9% × 3～5 = 24%～45%）。

再看一下对收入情况所作的比较，你马上就能更好地理解不同的经济增长速度。在德国，公司每月要向一个普通员工支付 5600 马克。在美国，为同样的员工只需支付 3400 马克，在中国台湾只需 1870 马克，在马来西亚只需 560 马克，在中国大陆更只需 136 马克。

这就是说，雇用一名德国工人的成本在中国可以雇用 40 名工人。这样看来，中国成为非常有吸引力的投资场所还值得奇怪吗？因此，你完全有理由把一部分钱投到亚洲去，在那里可以获得丰厚的收益。在过去几年里，我通过一些亚洲基金实现了 20%～30% 的平均收益。甚至在东南亚金融危机爆发之后，仍然可以取得这样的战绩。不过，根据下面的建议我在 1997 年卖掉了我的投资，因为投资目标已经实现。

亚洲只是一个例子。在南美和东欧存在着同样有吸引力的市场。但不要忘记，高收益同时意味着高风险。请记住分散投资。

第四节　投资基金的 10 条建议

1. 不要理睬报纸的报道。标题越夸张，报纸的销售就越火。这类报道只会使你神经紧张。要独立研究形势。如果你不想拿到平均数（这个数字不会太高），就不要从众。
2. 市场总会有低谷期。在低谷期要善于利用平均成本效应。无论如何不要在低谷时抛售。因此，你不能把应急的钱用于投资基金。
3. 避免不必要的换手费用。从一只基金跳到另一只基金，就会产生这样的费用。只要尚未实现投资目标或者持有时间未超过 5 年，你就应当继续持有这只基金。

4. 不要不停地算账，**以确定你赚了多少或亏了多少。投资基金需要时间。通过自动驾驶仪你可以放心享受。既不要自己疑神疑鬼，也不要让别人牵着鼻子走。**
5. 请记住，冬天过后有夏天，夏天过后又有冬天。**因此，冬日里不要灰心，夏日里不要自负。如果有余钱，就利用冬天的机会吃进。**
6. 相信基金管理公司。**在市场下滑时，基金管理公司会有充足的现金储备买进相对便宜的股票。**
7. 定期买入，忘掉最佳时机。**没有人能永远按完美的时机行事。但是，当你准备大笔投资时，不要在市场最火暴时入市（那时价格会很高）。**
8. 投资于经济高速增长的市场。**你已经看到哪些市场属于这种情况。如果某个国家的经济增长速度是你所在国的 3 倍，你就可以希望那里的股票会以高于本国 3～5 倍的速度升值。**
9. 写下你选择某些特定基金的原因。**确定你的短期投资目标。只要这一目标尚未实现，你就应当持有这只基金至少 5 年。实现你设定的目标时再售出。**
10. 不要忘记分散风险。**遵守第十二章描述的投资策略。至少持有 3～5 种不同的基金。**

第五节　让通货膨胀助你一臂之力

致富必须要有高回报

把钱放在存折上，只会“越存越穷”。原因是这样的：假设你的存折上有 1000 马克，在通货膨胀率为 3% 的情况下，一年后这笔钱将只值 970 马克。另一方面你获得了 2% 的利息，即 20 马克。这就是说，通货膨胀造成的贬值损失比储蓄利息要多。因此，对收益不能弥补通货膨胀损失的投资，你应当予以否决。

我们经常听说，目前的年通货膨胀率是 3%。如果情况属实，并且这一比率继续保持不变，你的 1000 马克将来会持续贬值：

5 年后 858.70 马克

10 年后 737.40 马克

15 年后 633.20 马克

20 年后 543.80 马克

24 年后 约 500 马克

这样的结果当然不会令人鼓舞，但实际情况更加糟糕。真正的通货膨胀率并不止 3%。

真正的通货膨胀率有多高

通货膨胀率是这样计算出来的：人们事先选择“一篮子”商品，然后观察这些商品的价格如何变化。这“一篮子”商品只包括我们的日常消费品。

但生活经验告诉我们，这些商品的价格涨幅远远高于 3%。

例如，1965 年每张邮票的价格是 20 芬尼，现在是 1.1 马克。1965 年我们为一杯咖啡所支付的价钱只有 1 马克，现在是 5 马克或更多。1965 年面包 10 芬尼一个，现在是 50 芬尼。

但选择的“一篮子”商品也包括摄像机和计算机。我们知道，这些商品比以前便宜多了。因此，统计数字被歪曲了，物价的整体形象被“美化”了。对我们而言，那些日常必需品的价格走向才是最为重要的。这些商品每年的涨价幅度在 4%～5% 之间。

专家预测，欧元区的通货膨胀率还会进一步上升。他们列举了许多原因。其中之一是，欧盟一些国家目前的通货膨胀率远高于其他国家。

前不久欧洲有些国家的通货膨胀率还高达 10%。

看看下面的表格，就能了解 1965 年～1990 年这 25 年间的物价走势。请注意如果物价按照同样的比率继续上涨会发生什么？价格将在大约 18 年内翻一番！

你看，你必须要有高收益才能避免越存钱越穷困。但好消息是，你不仅能够轻松地获得你需要的收益，甚至通货膨胀还会助你一臂之力。

1965 年～2015 年的价格爆炸

商品	1965 年	1990 年	倍数	2015 年
邮票	0.20 马克	1.00 马克	5	5.00 马克
咖啡	1.00 马克	5.00 马克	5	25.00 马克
豪华酒店	54.00 马克	300.00 马克	5.6	1680.00 马克
奔驰 200D	8600.00 马克	43000.00 马克	5	215000.00 马克
《图片报》	0.10 马克	0.60 马克	6	3.60 马克
理发	3.80 马克	35.00 马克	9.2	322.00 马克

* 统计货币贬值率约为 4%～5%

首先告诉你一个简单的公式，可以轻松算出通货膨胀率：

72 ÷ 通货膨胀率 = 金钱贬值一半所需要的年数

例如，如果每年的通货膨胀率为 4%，那么你用 72 除以 4，结果是 18。这就是说你的钱在 18 年后只值今天的一半。在通货膨胀率为 9% 的情况下，只需 8 年你的钱就会贬值一半。详情参见第十章通货膨胀表。

记住：通货膨胀会助你一臂之力

我们已经知道，当货币由于通货膨胀而贬值时，实物价值至少会以相同比例升值。简单地说，货币贬值，实物则升值。如果你投资于实物（如股票和基金），就不必担心通货膨胀，因为通货膨胀损害的是货币价值，却使你拥有的实物升值。

你除了首先考虑投资于实物，其次选择高收益率的投资方向之外，没有其他太多选择。

在第九章，我们已经看到了一些通过高利率赚钱的例子。现在我们把通货膨胀因素考虑进来，你再来设定你的目标。你可以设定你能接受的最低年利率。

你已经很清楚了，如果你真的想致富，考虑到通货膨胀的影响，年收益率在 12% 以下的任何投资都是不合格的。尽管如此，我仍然把人寿保险保留在我的投资组合里，目的是为了分散风险并保证绝对安全。关于分散风险的内容请阅读下一章。

让我们记住这个基本原则：安全是最高使命。请寻找安全的、收益率超过 12% 的投资。

第六节　实力基金的几个例子

最后我想向你介绍几只大型基金的名字和它们的业绩。但首先我要向你提一个重要建议：在头几年，只投资那些至少有 20 年市场经验、大型的且声誉卓著的基金，在获得财务安全以后再作其他尝试。关于财务安全的话题，我们将在下一章讨论。

永远要记住安全是第一准则。大型基金管理公司用几十年的时间证明了自己的业绩和稳健。

小型基金管理公司之所以常常取得良好业绩，原因仅仅是规模小。良好的业绩会吸引客户蜂拥而至。小型基金能否管理更多的资金、取得同样优秀的业绩，尚需时间的检验，而大型基金已经证明了自己。

此外，小型基金的业绩常常在很大程度上取决于个别基金管理人。如果这位管理人离开公司，基金就丧失了原来的吸引力。在这方面，大型基金也已证明，它们在经历了多次人事更迭后仍能屹立不倒。

- 坦普尔顿成长基金（Templeton Growth Fund）：

  如果你在 1954 年 11 月 29 日该基金成立时投入 1 万美元，1994 年 12 月 31 日你会拥有非常可观的 2199813 美元。这意味着在过去的 35 年里年平均收益率在 15% 以上（1996 年为 29.3%）。
- 先锋II基金（Der Pioneer II Fund）：

  这家基金推出了一个存取方案。假如你投入 10 万美元，期限为 15 年。你每年可从中取出 1 万美元。按平均收益计算，15 年期满以后你还可获得 535746 美元，年平均利率相当于 1732%。
- 富达麦哲伦基金（Der Fidelity Magellan Fund）：

  这是世界上规模最大的基金之一，拥有同样骄人的战绩。在 1994 年 12 月 31 日之前的 10 年，它的年平均业绩达到 18.9%。但购买这家基金需要在美国开立账户。由于规模过于庞大，该基金已经封闭，不再向新的投资者发售。

第七节　小结

永远不要停止对基金的学习。本章只能向你介绍一些重要的基础知识。如果能将本章提供的窍门牢记于心，你将会获得丰厚的收益。最重要的是，你将避免错误。

尽管如此，你现在仍然称不上基金专家。因此，我建议你定期阅读一些优秀的财经杂志和报纸。这不会占用很多时间，却能帮助你掌握很

多专业的基金知识。

以上两章的目的在于使你获得对股票的信心，让你找到一条赚钱的光明大道。同时，我想让你知道，你也可以利用基金，让别人帮你赚大钱。

你已经看到，高收益并非一定充满风险。现在，我们完全可以要求得到超过 12% 的年收益率。在此基础上，我们可以集中精力开始制订你还缺少的两个财务计划了。

现在，我们先来计划你的安全，然后是你的财富。这会很有趣……

本章要点

- 股票是通往财富的飞机，股票基金则是自动驾驶仪。
- 每笔投资都应当从下面 5 个方面来考察：
    1. 安全
    2. 便捷
    3. 变现能力
    4. 收益
    5. 税收
- 股票基金的波动与股市大致相同，但一般更为平缓。
- 由于平均成本效应发挥作用，当股价处于低谷时，你可以自动买入更多股票。你的自动驾驶仪已被安装了最佳反应程序。
- 股价波动（震荡）为你带来最高收益。
- 投资股票基金的建议：
    1. 忽视报纸的报道。
    2. 下跌并不可怕——你可以通过平均成本效应利用这些下跌。
    3. 避免不必要的换手费用。
    4. 不要不停地算账。
    5. 请记住，冬天过后夏天总会来到，反之亦然。

6. 相信基金管理公司。
7. 定期买入，忘掉最佳时机。
8. 投资于经济高速增长的市场。
9. 写下选择某一特定基金的原因。书面确定你的投资目标，达到目标就退出。
10. 不要忘记分散风险。

- 如果想致富，必须获得高收益。
- 持有股票基金，通货膨胀会助你一臂之力：通货膨胀使货币贬值，使实物价格相对升值。
- 安全是最高准则。应该寻找安全的、回报率超过 12% 的投资。
- 开始时只投资于一些大型的、声誉卓著的基金管理公司。实现财务安全后再作其他考虑。

第十二章　财务保障、财务安全和财务自由

通往幸福的路有两条：减少欲望或增加财富……如果你聪明过人，就会双管齐下。

——本杰明·富兰克林

每个人都有权做发财梦。你也一样！但是，为了使美梦成真，你首先必须清楚自己的目标。

如何才算获得财务保障、财务安全和财务自由？它们有什么区别？你需要多少钱、多长时间才能达到这些目标？

第一节　第一项计划：获得财务保障

你可能已经听过许多关于正确设定目标的方法。你是否考虑过将这些方法用于改善你的财务状况？

请回答这个问题：假如收入来源突然枯竭、欠账者不再还钱、公司破产、被解雇或卧病不起，在这些情况下你在经济上能支撑多久？

财务保障探讨的正是这种情况。因为你有所积蓄，所以在出现意外事件时仍有能力继续过好日子。墨菲定律告诉我们："如果事情有变坏的可能，那这种可能几乎一定会发生。"

让我们首先算一下，在紧急情况下你每月需要多少钱。请写下你所有的固定支出，包括可能产生的医疗费用。如果你是雇员，只需填"私人花销"。如果是自由职业者，你还得填"业务支出"。

私人花销：

房地产抵押贷款/房租：______

伙食/家务开支： ______

汽车： ______

保险： ______

税费： ______

电话费： ______

还贷： ______

其他： ______

______

每月总计： ______

业务支出：

房地产抵押贷款/房租： ______

办公费用： ______

工资：　　　　　______

电话费：　　　　______

广告代理费：　　______

还贷：　　　　　______

其他：

______

______

每月总计：　　　______

根据上面的数字，你达到财务保障水平每月需要多少收入？

私人花销：______

业务支出：______

财务保障的期限

你想要财务保障的期限有多长，取决于你对安全和保障的需要。

如果因病丢了工作，你大概需要多长时间康复并重新找到一份满意的工作？为了使自己感到有保障，大多数人需要能维持 6～12 个月的储备金。

你认为多长时间后你必须重新开始工作？

______ 月

请用达到财务保障需要的月收入乘以需要的月数。

______ × ______ 月 = ______

这个数字是为了达到财务保障而需要的绝对下限。为了你自己、你的健康和你的精神状态，同时为了你的家庭，你必须拥有这个数额。

只有达到这个数额，你才可能有轻松的心态，才有时间去寻找满意的工作，也才能安心地外出疗养。每个人都需要安全感。无论你有多么坚强，从强者地位出发，你才能更好地处理工作问题，而财务保障可以给你这种强者地位。

谁都无法保证避免意外事件、事故和命运的打击。但是，每个人都可以未雨绸缪、处变不惊。命运打击加上经济窘迫，或者由于财务问题而被迫作出妥协，将是多么的不值得！

企业的财务保障

1996 年，德国新成立的企业有 50.8 万家，同时有 44.3 万家企业倒闭。80% 的新成立企业在开业后头两年就倒闭，其主要原因是缺乏资金。

超过 2/3 的企业主表示，另一个同样重要的原因是客户付款信誉不良。货款损失和拖欠成为最大的问题。

因此，不仅你个人需要财务保障，你的企业也同样需要。想一想，如果公司突然失去收入，你需要多长时间的财务保障？许多客户拖延付款，有些在你的律师发出律师函之后才付账，还有些在法院判决后才肯掏钱，致使你必须长期垫支。有时由于不可预知的原因你输掉了官司，有时虽然赢了却仍然血本无归，因为你的对手根本没有支付能力。

为你的公司建立财务保障，永远不要动用这笔救命钱。

但是，我想投资……

不能投入全部资金建立或拓展公司业务，特别是在创业和发展阶段，很可能会伤害你的企业家精神。但是，请想一想不可预知事件。千万不要忽视墨菲定律。投资好，但在正确的时机投资更好。

我们的经济运行有周期性。下一次衰退肯定会到来，你的企业可能会在衰退中遭遇不测。然而，如果你有足够的现金储备，就可以利用衰退的机会。严重衰退所提供的投资机会比任何时候都多，但前提是你的口袋里有现金。如果要列举出所有因为无财务保障而被迫关闭的公司，名单恐怕可以填满几千本书。但要列举因为有现金储备来应对危机，从而成长为巨人的公司，名单同样不短。

假如你是一个真正的企业家，就应当为自己建立财务保障。只要投资正确，资金就会迅速增值。在危机时，它保护你免遭灭顶之灾并提供致富的机会。

实现财务保障需要多久

有一条简单规则：目标越小，实现越快。这与第四章的内容并不矛盾。在那里我们讨论的是长期目标。你的长期目标越高，它就越“现实”。

财务保障是短期目标。它是你的下一个目标，一个必须尽快实现的目标（如果你还没有实现的话）。

把第一个目标定得小一些有 3 个好处，让我们来看一个例子：

“败家子”保罗每月净收入 5000 马克，需要支出 4750 马克。这意味着他每月能省下 250 马克。为了获得安全感，他希望能有 10 个月的财务保障。为了实现这一目标他需要 4.75 万马克。要存够这笔钱，按每月存 250 马克计算，需要 15 年零 10 个月（不计利息）。由于财务保障涉及的仅是第一个最低计划，保罗很快就失去兴趣，然后彻底放弃了。墨菲定律将肯定应验。

“守财奴”海蒂每月净收入同样是 5000 马克。她也希望能有 10 个月的财务保障。但是她每月只花费 3500 马克。因此她的目标较低，只需 3.5 万马克。另外，她每月省下来的钱也较多，所以实现目标的速度也更快：仅仅两年后，她就实现了目标。

把财务保障的目标定小一些有 3 个好处：

1. 目标越小，实现越快；
2. 花钱越少，省钱越多，实现财务保障越快；
3. 易于坚持，因为目标触手可及。

预算计划

我不太喜欢特别严格的预算计划。但是，每个人都应当定期考虑一下自己的预算问题，以清楚了解每月的实际开支情况。只要尚未实现财务保障，你就必须考虑预算问题。

如果你认真做这件事，肯定会大吃一惊。在下面你可以找到一张空白预算计划表。首先列出你的收入和支出。

表格本身当然还不是计划，但是，它会使你获得有价值的信息。列出你的所有开销之后，计划将会开始。

你有两种选择：

1. 在每项后面写下你真正想要的开支。不要想它是否现实，或者要如何节省。车到山前必有路，即使最初看起来困难重重。
2. 首先写下你想要的最大月开支，然后看看可以削减哪些项目，以保证总量不超支。

收入	目前数字		将来数字	
	总值	净值	总值	净值
1．工资				
[illegible]				

2．公司收入				
3．农业和林业				
4．房租收入				
5．兼职收入				
6．退休金				
7．直接保险				
8．资本收益				
9．保险赔偿				
10．教育津贴				
11．儿童津贴				
12．其他社会津贴				
13．其他收入				
14．假期薪金				

15．奖金				
总收入				
应税年收入				
税级				
纳税减免				

支出	目前数字		将来数字	
	总值	净值	总值	净值
交通费				
1．机动车税				
2．燃料费				
3．维修费				

4．汽车保险				
5．飞机				
6．公共汽车、火车、出租车				
7．汽车租金				
通讯费				
8．固定电话				

续表一

支出	目前数字		将来数字	
	总值	净值	总值	净值
9．手机				
10．传真				
11．电脑、因特网、电子邮件				
[illegible]				

娱乐消费				
12．有线电视				
13．俱乐部会费				
14．业余爱好				
15．体有运动				
生活费				
16．幼儿园/私立学校				
17．宠物支出				
18．烟草				
19．饮食				
20．一般家庭开支				
21．服装				
22．业余活动				

23．度假				
24．大件添置				
25．外出用餐				
26．理发、化妆品				
27．零用钱				
28．进修、讲座				
29．报纸、杂志、书籍				
居住				
30．房租（包括各项服务费）				
31．抵押贷款				
32．维修费				
33．电、燃气、煤、油等费用				

34．水费				
35．不动产税				
办公费用				

续表二

支出	目前数字		将来数字	
	总值	净值	总值	净值
36．房租或抵押贷款				
37．附加费用				
38．办公用品				
39．邮资				
40．办公设备				
41．人员和分包商费用				

储蓄、贷款和保险				
42．慈善捐助				
43．储替合同一				
44．储蓄合同二				
45．储蓄合同三				
46．税费				
47．贷款一				
48．贷款二				
49．贷款三				
50．个人医疗保险				
51．个人意外伤害保险				
52．个人养老保险一				

53．个人养老保险二				
54．个人养老保险三				
55．第三者责任险				
56．法律诉讼保险				
57．财产保险（尤指家具、器具）				
其他				
58．其他定期支出一				
59．其他定期支出二				
60．其他定期支出三				
61．其他定期支出四				
62．其他定期支出五				
合计				

假如做预算不是你的强项

这个建议对制订预算计划特别有意义：为培养强项找一个导师，为克服弱项找一个解决方案。对很多人来说，预算是一个弱项。如果你也有这个问题，就需要一个解决方案。

如果你到现在为止还找不到解决方案的话，那做预算可能永远不会是你的强项。你可以从每月只买 3 支冰激凌而不是 10 支开始，也可以从只买低档的冰棍而不买奶油冰激凌开始。如果预算是你的强项，这些行为就很有意义。如果不是，你就需要一个解决方案。

请记住这个建议："不要成为做不重要的事的专家，或者不要让琐事影响你的主要工作。"从你的大宗预算项目上寻找解决方案，如税收、汽车、电话等。如果做预算成为你的强项，你就能创造奇迹。

1．税收

普通收入德国人每年为自己工作到 7 月 20 日。从 7 月 21 日开始，他们的收入将流入国家的腰包（国家用这笔收入中的很大一部分来偿还国债利息）。我们的税务负担越来越重，剩下的钱越来越少。在其他发达国家也是如此。

你一生中最大的开支是纳税。如果你辛劳一生挣得 250 万，其中 100 万以上会流入国库。

尽管如此，在每一个国家都有很多人挣钱多而纳税少，他们或者通过账面亏损，或者通过合法的外资公司结构。

如果你想利用某个国家作为投资场所实现高额收入，就应该在该国纳税，当然应该在合理的范围内利用税法和懂税法的专家的建议。这个世界上有很多可以赚钱的地方。

因此，我建议你找一个好顾问。这里所说的顾问不是只管记账的会计员，而是真正值得帮你节省税务开支的人。一般来说，年收入达到 25 万马克就值得聘用这样一个顾问。30 万马克以上就必须聘用这样的顾问。亚里士多德·奥纳西斯说过："我乐于重复过去的一切，只有一个例外，我将提早寻找更好的顾问。"

2．汽车

大多数人花在汽车上的钱都太多了。汽车不是一项投资，而是一件消费品。

如果看一下复利表，你就会对你的汽车另眼相看。假如今后 10 年你开一辆比现在的便宜一半的汽车，在今后 25 年里你很可能至少比现在多拥有 100 万～200 万马克。在购置费、汽油费、保险费、税费、修理费和年检费等方面你每年省下的 1 万马克，10 年后将变成 20 万马克。因此，我想把我的导师当年教给我的一条法则传授给你：用于买一辆汽车的钱永远不要超过两个月的平均工资。

你可能会立刻想到：“其他人会怎么看？”其他人怎么看无所谓，有一点是肯定的：它对业务的影响不会像你想象的那么大，但对你的个人财务状况却会产生深刻的影响。

不论怎样，一辆中档车和一辆高档车的差别还没有 100 万～200 万马克那么大。至少在你挣到人生的第一个 100 万以前是这样。

3．电话

我们花在打电话上的时间和金钱都太多了。几年前，我养成了一个好习惯，使我的电话费几乎立刻降低了一半：在打电话之前，简短地记下通话目的；然后废话少说，直奔正题；达到目的后，立刻挂断电话。

你日常生活中最大的 3 项支出是什么？除了上述支出，你还能列出：旅游、衣服、运动、业余爱好，等等。

马上动手

你现在已经知道，为了实现财务保障需要多少资本。你也已经知道，资本的来源何在。希望你已经做好了制订预算计划的准备，直到实现

你第一个财务目标。

现在你需要一个计划，为了获得充分的财务保障，现在就决定你想省下多少钱：

我每月要省下 ______ ；

这样我可以在 ______ 月内获得财务保障。

要诀

建立财务保障，越快越好。

- 为了你自己、你的健康、你的家庭和你的自信，你必须建立财务保障。
- 人人都可以实现这个最低目标。
- 无论发生什么，你都有财务保障。
- 把这笔钱放到安全的地方。
- 此外，你还为你的财富打下了坚实的基础。
- 你终于打下了真正自由的基础。

多挣钱或者少花钱

你是应该多挣钱呢，还是应该少花钱？事实上，你还有另外一种选择。本杰明·富兰克林一针见血地说：

“通往幸福的路有两条：减少欲望或增加财富。两者均导向目标，结果一致。到底走哪条路，决定权在每个人自己手上。

“在你疾病缠身或者穷困潦倒时，减少欲望难，增加财富更难。

“当你充满活力、富有或者年轻、健康、强壮时，增加财富可能比减少欲望更容易一些。如果你聪明过人，就会双管齐下，同时为社会作出贡献。”

所以，要选择一条对你而言相对容易一些的道路，最好能双管齐下。至少坚持到拥有财务保障。这样你就走完了行程的一半，此后的事情就比较简单了。万事开头难。你必须改变你的信仰和习惯。

开始容易的事情以后会变得困难，开始困难的事情以后也会变得容易。存钱其实并不困难，但由于节俭对你来说很可能是一件全新的事，所以开始时会相当不习惯。

用你的储蓄明智地投资要复杂一些，但你会感到容易，因为有各种各样简单的投资形式，你也会有好的顾问、比较内行的熟人和良好的习惯。

如何处置财务保障资金

你需要一个计划和相应的指导思想来管理你的资本。本章结束时，当你制订出你以前没有的两个财务计划后，会形成你自己的一套投资哲学。

让我们首先来作一些基本的探讨。你一定还记得在第六章中关于债务的内容。你需要一笔大约 5 万马克的个人秘密款项。而且，至少部分秘密款项是可以迅速支配的。你可能会把款项的一部分以现金形式存在银行的储蓄账户里，其余部分可以进行投资，但在需要时一定要能够迅速动用。

在任何情况下，这笔钱的投资都要确保安全。风险较低时，收益也会较低。但这里首先要保证的是安全。因此永远不要动用这笔钱，除非出现紧急情况，绝对不能用这笔钱进行投机。

投资的目的是获得稳定的年收益，而投机则完全是另外一回事。投机时，买入的目的是为了以后卖掉并获取利润。在买和卖的交易完成之前，你不会从投机中获得收益。根据这一标准，购买私人房产或昂贵的钟表不是投资而是投机。

可口可乐的故事

不能偿还债务，在以前还是犯罪行为。在古巴比伦，负债者甚至可能沦为奴隶。在维多利亚时代 注 的英格兰，你还可能被关进专门为负债者准备的监狱。

即使在今天，我们也经常看到生活如何惩罚那些没有财务保障的人。可口可乐的历史清楚地告诉了我们这一点。

约翰·潘伯顿医生调制了一种由糖、水、古柯叶、一种特殊的坚果和咖啡因混合而成的古怪的饮料。他声称，这种饮料可以治疗所有的神经性疾病，包括头痛、瘾病和忧郁症。特别值得一提的是，饮用者能够体会到一种美妙的境界。

开始销售的头一年，潘伯顿医生投入了 73.96 美元广告费，但他只卖掉了 50 美元的产品。在接下来的 5 年里，这一状况并无明显改善。由于缺乏资金，潘伯顿医生只得放弃。他以 2300 美元的价格将配方卖给了亚特兰大的一个药剂师。

药剂师坎德勒有足够的钱进行有效的营销。仅仅过了 11 年，他就将可口可乐公司和配方以 2500 万美元的价格卖给了恩内斯特·伍德拉夫。伍德拉夫是一位银行家，他把公司改造成了上市公司。仅在第一年他就卖掉了价值 4000 万美元的股票。这就是说，他除了收回投资之外，还净赚 1500 万美元。

从 1929 年～1937 年是世界性的经济危机。尽管如此，仍有一些人乐于投资。那些在 1932 年以每股 20 美元买入可口可乐公司股票的人，在 1937 年可以以每股 160 美元的价格卖掉。在一个人人谈论世界末日的时代，仍然有人使自己的钱在 5 年内翻了 8 倍。

为什么会产生这样的差别呢？是手头有钱！不要挥霍殆尽，起码要有部分积蓄。它将在很多方面给你带来丰厚的回报——不仅仅在财务方面。

或许，立即着手建立财务保障似乎比较困难。但请你相信，如果没有财务保障，困难会更大。

建立财务保障将为实现更大的财务目标奠定基础。比如，假如你有 15 万马克作为财务保障，你把这笔钱以 15% 的年收益率去投资，20 年后你将获得大约 240 万马克。在上一章里你已经看到，这样的收益率确实可以做到。

如果在 20 年中你每月还能积蓄 1500 马克，把这笔钱按 12% 的年收益率去投资，你会再得到 130 万马克。你总共得到 370 万马克，这可是一个非常可观的数目。

问题是这些钱对你来说是否足够？用这些钱能否真的实现你的梦想？财务自由对你意味着什么？实现财务自由需要多少钱？在澄清这些问题之前，让我们首先为你建立财务安全。

第二节　第二项计划：获得财务安全

你的第一项计划——财务保障——有很多好处：你可以在危机中生存下来，会有安全感，对所有突发事件做到未雨绸缪。但是，财务保障有一个致命的弱点：当意外情况出现时，你不得不掏空口袋。虽然你安全地渡过了危机，但你的资本也消耗殆尽。只有积累了足够的资本，能够完全靠利息生活，你才算获得了真正的安全。

首先，请列出所有的必要开支。这项工作的目的不是为了大幅度提高你的认识。为了实现你的梦想，我们以后还要制订一个实现财务自由的计划。在这里，我们的目的只是创造一种安全的局面。无论发生什么事情，你都可以生活得很好，完全不必操心钱的问题。你已经有了你的造钱机器，养了一只下金蛋的鹅。

列出每月所有必要的开支：

1. 住房抵押贷款/租金：　　______

2. 伙食费/家庭日常支出：　　______

3. 汽车：　　______

4. 各项保险：　　______

5. 税费：______

6. 抚养费：______

7. 电话费：______

8. 贷款：______

9. 其他：______

10. 积蓄（为了休假、大件购置等）：______

11. 进修：______

12. 捐助：______

每月合计：______

你需要多少钱

现在，你已经算出要生活得不错每月需要的最低金额。你已经知道每月需要多大的“金蛋”，也可以很容易地推算出你的“鹅”要有多大。

换句话说，你需要足够的资本进行妥善的投资，以获得足够的利息支付上述开支。问题是，你能以何种利率来投资。我们不妨保守一些，假设只有 8% 的纯利。毕竟，我们讨论的是财务安全问题。估算公式为：

月开支 × 150 = 资本额

举个例子：假设海蒂·守财奴每月需要 5000 马克来应付所有开支。根据上述公式，她需要：

5000 马克 × 150 = 750000 马克

所以，海蒂·守财奴只需要 75 万马克便可以获得每月所需的 5000 马克。她永远不需要杀“鹅”取卵。这 75 万马克不断生出“金蛋”，使她不需动用一分一毫的本钱就可以支付账单并存钱购置大件和度假。这样，她用 75 万马克实现了自己的财务安全。她可以靠她的资本生活，理论上永远不再需要工作。

现在请计算你实现财务安全所需要的金额：

月开支 ______ × 150 = ______ 马克

想一想，如果已经拥有这笔资本，你现在会做什么？我将作些提示，让你回答起来更为容易：

想象你只能再活 6 个月，在这 6 个月里你想做些什么？想去哪些地方？想见哪些人？想做哪些可以延长你生命的事？

你的寿命或许远远超过 6 个月，但你肯定不会长生不老。如果不是钱，是什么妨碍你做对你非常重要的事呢？你看，不重视金钱有多么危险。享受美好的生活是你的天职！

刚才亲笔写下的那个数字将为你的生活翻开新的篇章。问一下自己：这笔钱将在多大程度上改变你的日常生活？你是否会继续从事你目前的工作？

有一天，当亚西西的圣方济各割草时，另一位修士问他：“假如你一小时之后会死去，你会做什么？”圣方济各回答：“接着割草。”这就是他说的话。他会接着割草，因为正是割草给他带来最大的快乐。你应该已经注意到，他说的不是“快点割”或“割完它”，而只是简单的“接着割草”。

如果你没有选择修道院高墙的保障，那么为了实现你的财务安全，就应该认真考虑尽快积累所需的金钱。

富有是你的天职

在 7 年的时间里，你的财务状况或者将毫无改变，或者将至少建立部分财务安全。你今天为之准备的未来，将在 7 年后开始。

要诀

尽快建立自己的财务安全。

- **一旦实现财务保障，马上投入所有可支配的金钱以争取财务安全。**
- **只有当你实现财务安全之后，才永远不需要动用老本。**
- **你可以去你想去的地方，做你想做的事，并且不用为付账发愁。**
- **你可以做你喜欢做的、符合你才能的事。**
- **接受克莱门特·斯通**注的信条：“不会存钱的人不是聪明人。”
- **你有两种选择：**
  1. **充分利用时间，在 20 年内轻松实现目标。**
  2. **按照第七章介绍的原理工作，倍增你的收入。你将在 7 年内实现目标。**

人们之所以不能从事真正热爱的工作，主要原因是缺钱。这很可惜，也是一种才能的浪费。特别糟糕的是，只有从事热爱的工作，我们才能出色。一个远离自己理想事业的人，不会知道自身的潜力。

总是金钱使人们不能迈出决定性的一步，不能投身于热爱的工作。

下面的表格可以清楚地告诉你，在年利率为 8%（月利率为 0.67%）的情况下，你需要多少资本才够应付每月开销。当然，所有这些数据的前提是你马上开始攒钱。

资本	月收入[=（资本×8%）/12]
125000	833
250000	1667
375000	2500
500000	3333
625000	4167
750000	5000
875000	5833
1000000	6667
1250000	8333
1500000	10000
1750000	11667

2000000	13333
2500000	16667
3000000	20000
3500000	23333
4000000	26667
4500000	30000
5000000	33333
6000000	40000
7000000	46667
8000000	53333
10000000	66667
15000000	100000
20000000	133333

25000000	166667
50000000	333333
100000000	666667

单位：马克

第五章已经介绍过，策略有专业和业余之分。业余策略只盯着短期利益，而专业策略注重长远利益。就像你已经知道的，财务状况总会影响生活的其他方面。

业余人士只关注现在，而忽视未来。他们不能创造一种没有金钱困扰的生活，不能明智地储蓄，因此不得不终生为同一个问题苦苦挣扎。

专家的行为完全不同。他们生活在现在，准备着未来。首先学会付钱给自己，你也能成为一个理财专家。

读到这里，你已经知道你没有借口。你必须对自己负责，你有能力主宰自己的人生。你可以随时改变信仰，采取新的态度。现在来谈谈你的梦想。

第三节　第三项计划：获得财务自由

你的最高目标也许只是实现财务安全，但你或许也有更高的目标，比如实现真正的自由。因此，我们现在将采用同样的程序制订你的财务自由计划。这里涉及的是梦想的实现。

你是否清楚，大多数人之所以不能实现自己的梦想，首先是因为他们从来没有考虑过为实现梦想必须做些什么？他们不知道梦想的代价。我们要讨论的正是这一点。

绝不动用本金

我们首先必须澄清一个重要的原则：永远不要杀掉你的鹅，也不要从它身上割肉。绝不要动用你的资本，金蛋将帮助你实现所有的梦想。这意味着你的金蛋必须够大，以承担梦想的代价。

比如说你想买一套房子。如果实现了财务自由，你肯定可以从资本中支出。然而这样会缩减你的财富，而你不想这样做。因此，在购置大件商品时，请采用分期付款。这样，用每月的利息就能轻松应付了。

如何计算梦想的成本

首先列出所有的愿望。不要考虑这些愿望是否现实。这一步我们只是想了解一下你的愿望，并弄清它们的大概成本。

单项列出后，请在每一项后面分别写下大概费用。

但要记住，永远不能动用你的本金。因此，在采购大件商品时你只能采用分期付款的方式。现在就计算大件购置的每月付款额。为简便起见，我建议对房地产用 120 做除数，对其他商品用 50 做除数。

你想购置一套价值 260 万马克的房子。将这一数额除以 120 得到月偿还额为 21667 马克，包括 4%～6% 的利息。

另外，你还想购买一艘价值 48 万马克的游艇。将这个数额除以 50 得到每月的还本付息额为 9600 马克，5 年内还清。

假设你非常喜欢旅游，每年都要出游多次，总共要花费 7 万马克。用 7 万马克除以 12 得到 5833 马克，这就是为了能够外出旅游你每月必须攒的钱。

列出所有的日常开支。这些支出是你拥有财务自由后也必不可少的。你也希望从利息收入中支付这些开支。参考财务保障计划的支出，但要考虑到，在较高的生活水平上这些支出可能也会上升。

现在将所有项目列出，然后计算每月总共需要多少利息收入才够支付。

梦想	成本	月分期付款额
1．住房		
2．第二套住房		
3．		
4．汽车		
5．游艇		
6．私人飞机		
7．		
8．		

实现梦想每月需支付的费用：______

每月的日常开支：

1．**伙食/家务开支：** ______

2．**雇员：** ______

3．**汽车：** ______

4．**保险：** ______

5．**税费：** ______

6．**电话费：** ______

7．**度假：** ______

8．**小额购置：** ______

9．**娱乐：** ______

10．**礼品：** ______

11．**进修：** ______

12．**捐助：** ______

13．其他：　　　　　　______

日常支出总计　　　　　______

理想的月成本总计　　　______

财务自由的月成本总计　______

现在，你了解美满生活需要的成本了。你知道为了理想的生活方式需要多大的金蛋。现在我们还离要算出鹅的大小。你需要足够的资本，进行明智地投资，以每月带给你足够的钱去支付上面列出的各项支出。我们还是假设年利率为 8%（月利率为 0.67%）。将你每月需要的数额乘以 150:

______ × 150 = ______

现在你知道为了实现所有的愿望你需要的资本了。下面你必须思考如何以最好的方式投资以实现你的目标。

第四节　实现计划的 3 种投资策略

你有 3 个不同的、彼此互为基础的财务计划。每一个计划需要的投资策略都有所不同。

财务保障计划：无风险策略

在实现财务保障之前不应当冒任何风险。因此，你应当选择风险小的投资方式。从现在开始，你就应当注意分散风险。即使“全部资产”不过 1000 马克，也永远不要把所有的钱都放在一个地方。记住，分散风险同时意味着增加获利的机会。

安全的投资包括人寿保险。但鉴于它的低回报率，你最多拿出 10% ~ 20% 的钱进行这项投资。选择保险保障费用较低或没有的保单。值得

推荐的还有大型的、拥有多年经验的基金。对于你的财务保障计划应当仅限于保守的股票基金或者混合基金。

在实现财务保障前，要坚持把安全放在第一位。你应当接受低收益，并将一部分钱以现金形式存到银行储蓄账户。

财务安全计划：40 : 40 : 20 原则

为了实现财务安全，你需要改变一下金钱的投放比例。虽然很大一部分钱仍然为低风险投资，但是你可以将 40% 的钱投资于风险适度的领域。通过长期不动用这笔钱以及平均成本效应，投资风险大大降低。余下的 20% 可以用于高风险投资，例如新兴市场基金或特定国家和其他特殊基金。在这里，风险同样由于时间和平均成本效应得到降低。而在另一方面，你却获得了巨大的获利机会。

切记：为了财务安全，千万不要把钱投入风险特别高的领域或进行投机。这些钱你永远不要动用。拿这些钱进行投资，保证你的财务安全永远不受威胁。

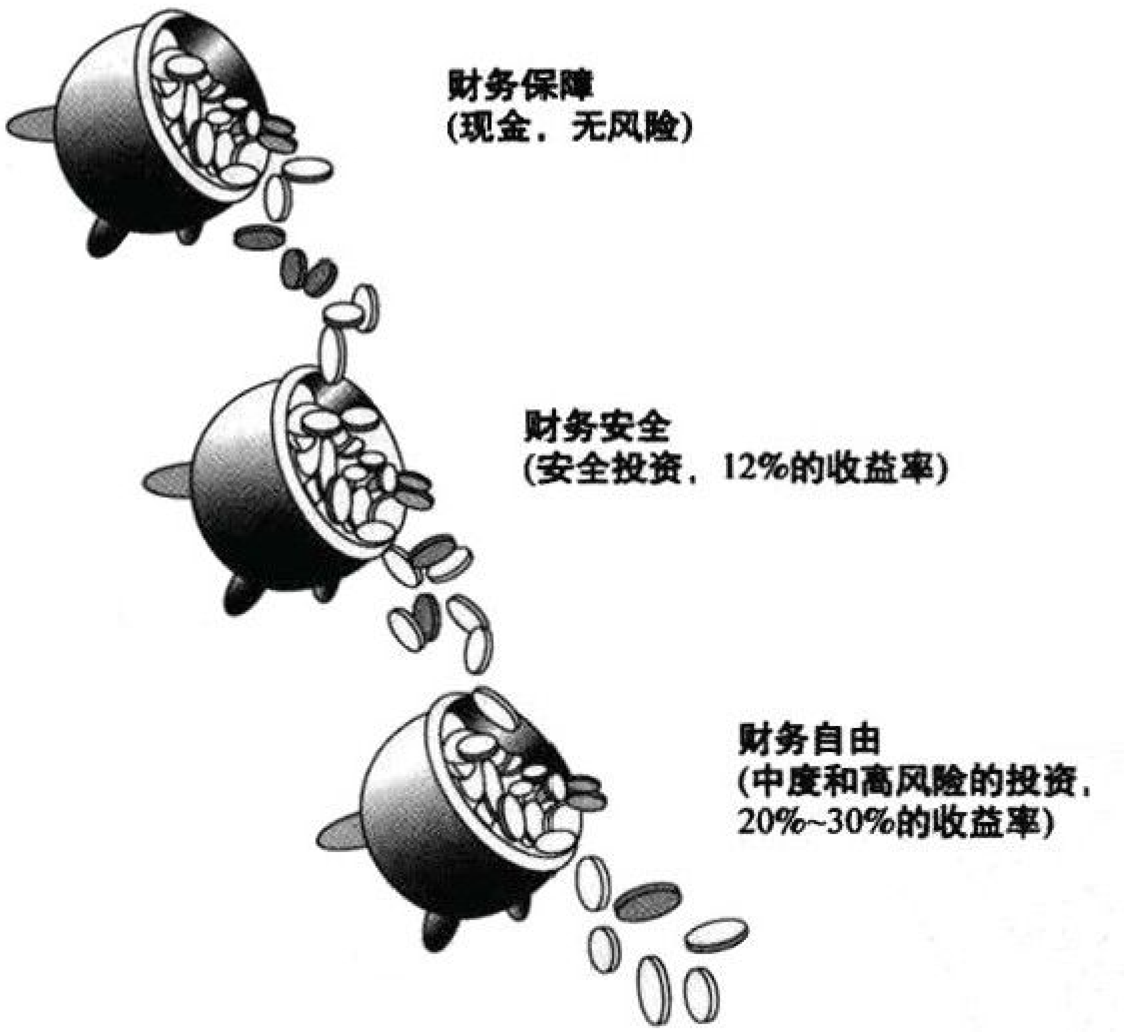
财务自由计划：50% 中度风险，50% 高风险

实现财务安全之后，你可以拿出一部分钱投资以实现财务自由。这时，你可以承受较高的风险，去寻找收益率至少在 20%～30% 的投资机会。即使其中某一笔投资失败，你也能轻松地从其他高收益投资中得到补偿。这里也有一些历史悠久并且声誉卓著的基金供你选择，它们的平均年收益率都超过 30%。

即使一切都不顺利，你的财务安全资本也不会受到丝毫损害。

我们可以借助 3 只桶来描述三者的关系：

注意：一定要先灌满第一只桶，然后再灌第二只。第二只桶灌满之后的剩余部分（即超出财务安全的资本）才可灌第三只桶。遵循这个方法，你的财务安全就不会受到威胁。



如果遵循这种投资哲学，你就能立于不败之地。你不必冒险，并且有机会实现梦想。

第五节　坚定信念，勇往直前

确定目标意味着成功了一半

现在让我们迈出决定性的一步：你必须作出一个明智的决定。你真想实现财务自由吗？你是否愿意为此承担全部责任？

你是否准备好反复思考你制订的方案，直到使它成为你的自觉行动？

在作出明确的决定之前，请不要往下读。你必须痛下决心，一步一个脚印地去完成每一件必须的工作。你知道，第一步是改变信仰。你必须把不能实现目标与最大的痛苦联系在一起，把实现目标与巨大的幸福联系在一起。

你要清楚地意识到为什么需要这样的生活。不要忘记有得就有失。记住，每一天都要拓展自己、努力做最好的自己。你必须不断学习和成长，必须付出 110% 的努力，必须做一切能使你做到最好的事。

你真的想这样吗？真的准备付出代价去争取富有和幸福吗？如果你决定这样做——并且我鼓励你这样做——那么就与自己签订一份合同：你承诺永不满足，永远追求卓越。

当我多年前第一次听到这个观点时，几乎无法相信，但它确实是真的。当你选定目标并制订出书面计划时，就已经成功了一半。有 4 个原因支持这一观点：

1．目标扩展你的机会意识

承诺使你用另一种眼光看待生活中的每一个人。每一种境况都对你有意义。你不断地问自己：承诺怎样帮助我实现目标？我怎样才能马上开始履行诺言？

目标表达得越明确，承诺就会越有效，你就越能主动运用下面两个重要的问题：

这怎样影响我？

我怎样现在就开始运用它？

2．目标帮助你找到解决方案

很多人浪费大量时间为自己的困难发愁。目标明确的人没有空闲在这上面浪费时间。他们只想更接近目标，因此不断寻找解决方案和途径。他们把注意力集中在目标上。一个专注于目标的人无所畏惧。

3. 目标鼓舞你争取胜利

避免失败与争取胜利有巨大的区别。第一次认识一个人，你就可以马上感受到他只是不想失败，还是想争取胜利。你可以通过他的目光、他的行走姿态以及他的言语判断他的精神状态。

大目标不允许降低标准。你必须发挥一切潜力去争取胜利。

4. 目标帮你树立高标准

没有目标的人遵照这句格言生活：“一点点不足没有影响。”而对于有目标的人来说，每一件事情、每一个细节都非常重要。

让我们以自行车赛车手为例。你认为他会说“超重 1 千克无所谓”吗？专业赛车手永远不会这么想。他们知道，每千克超重都会使他们在决定性的爬坡阶段慢上一点。

从树立目标的那一刻起，每一件事都非常重要。它们或者使你接近目标，或者使你远离目标。这里没有中间路线。

正如我所说的：“作出明智的决定是前提。”无论谁说“我可以稍后再作决定”，那都是在自欺欺人。因为（现在）不作决定，实际上就是一个决定。你决定无所作为、让一切照旧，决定让你自己远离目标。所以，作出你的决定，现在！

实现财务自由很难吗

我想你知道这个问题的答案。是的，很难。但是，如果不去努力，会更难。努力提高自己很苦，但是混吃等死更苦。雁过留声，人过留名。在这个世界上空走一遭是悲哀的，为生活的意义全力以赴才是可取的。只有这样，我们才能完成自己的使命，我们的生活才有意义。

就像我说过的，我不会假装一切都很容易。但我坚持认为，如果希望生活有意义，我们就别无选择。

海因茨·科尔纳在《约翰内斯》一书中写道：

> 在内心深处，每个人都知道，可以脱离泥潭到太阳底下生活。可是，对太阳的恐惧、对自由的恐惧以及对个人能力的恐惧，使得我们固执地停留在已经习惯的环境里。它让我们觉得恶臭、死气沉沉、黑暗和污秽是可以忍受的。这样，每个人都一天比一天更深地陷进泥潭里。在里面多待一天，离开它就会更难一些。
>
> 于是，每个人都在想方设法以最好的方式驱除恶臭、防备粘滑肮脏的污秽并在逐渐沉沦中安然度日。但每一个没有丧失理智的人都必须对自己负责，寻找通往阳光的最佳道路。

满足和惰性使一个人区别于另一个人，并最终造成人们生活的差距。我们应当永不满足。

只有梦想，生活不会更美好。唯有在可能的范围内去行动，我们的梦想才会实现。我谈论的不是尝试或希望，而是为你的天赋和机会承担责任，以切实实施你的梦想。

不要去谈论和梦想一个没有困难险阻的世界，而要去努力使这样一个世界成为现实，这是我们的使命。我们需要诚实的人，需要言必行、行必果的人。

恐惧是个坏顾问

你知道是什么阻碍了大多数人去实现梦想中的生活吗？是恐惧。恐惧错误、失败和名誉扫地，恐惧使别人和自己失望，恐惧作出错误的决定。

恐惧永远不应左右你的行动，因为失败是不存在的。是的，你没有看错：失败是不存在的。美国著名节目主持人欧普拉·温弗瑞说过这样的话："我不相信失败。如果你享受过程，就永远不会有失败。"

不存在失败，存在的只有结果。在我所做的所有咨询活动中，在至少70% 的情况下，恐惧失败都是最大的心理障碍。但是，我们可以毫不犹豫地说，世界上几乎所有伟大的成功都是在经历了挫折之后才取得的。

现在到了重新认识失败和错误的时候了。因为正是对失败和错误的恐惧阻碍了人们过上成功者的生活。

错误是好事

我们必须行动，不必惧怕错误。我们不应当成为永不犯错的人，而应当成为永不放弃的人。

老沃森是 IBM 的创始人。曾经有人问他，要想在他的公司或者其他任何公司里干出成绩需要做些什么。他回答："把你的错误翻一番。"

翻开成功人士的历史，你一定会发现他们就是从许多错误中走出来的。

众所周知，托马斯·爱迪生发明了电灯。在大约 9000 次失败的试验后，一位朋友问他："你真的准备失败 1 万次吗？"爱迪生回答："我没有失败。我只不过发现了一种不能发明灯泡的新方法。每次试验都使我离成功更近了一步。"

盖德·穆勒作为德国国家足球队进球最多的球员而载入史册。但他也创下了另一项纪录：在国家队里，没有任何球员比他射偏的次数多。

放弃的人被当做失败者保留在人们的记忆里，坚持到底的人成为人们心目中的伟大形象。因此，关键不在于避免犯错，而在于绝不能让任何人和任何事阻止你追随自己的道路。别人只能使你暂时停歇，只有你才能使自己前功尽弃。

你真想实现财务自由吗

为了回答这个问题，我们应该来看一下成为百万富翁的机会。在德国，百万富翁按下面的比例分布：

- 74% 是雇主/企业家；
- 10% 是高级管理人员（特别是董事会一级）；
- 10% 是自由职业者（主要是医生、建筑师和律师）；
- 5% 是销售人员；
- 1% 其他。

你看到两种情况：

第一，如果不是自由职业者或作为雇员进入公司董事会，你几乎没有可能成为百万富翁。

第二，企业家致富的概率最高。自主经营虽然有很多缺点和风险，但3/4 的百万富翁是企业家。

因此，曾经是世界首富的保罗·盖蒂说过：“除了个别特殊情况，致富的途径只有一条，那就是建立自己的企业。”

这是真正成熟的标志，远甚于小打小闹地存钱和投资。仅仅方向正确还不够，你必须朝着正确的方向阔步前进。

对失败和冒险的恐惧必定不能使你过上理想的生活。只有全力奋进，我们才能获得真正的满足。

不要前怕狼后怕虎

我的最后一位导师认为：“如果不经常犯错误，就说明你的冒险精神不够，对工作没有全力以赴。”

导师们总是试图激发我们最大的潜能。他们要求我们去冒险，通常这样对我们说：“不冒险的人无所作为、一无所有、一文不值。”他们用言语来敲打我们。而我们应当为自己受到打动感到高兴，因为这表示我们保持着活力。

通往成功的道路布满荆棘和坎坷。只有一往无前，无所畏惧，生活才会将丰富的内涵展现出来。那时我们会发现，我们的生活中确实有一种命运。我们的经历都有其意义，所有的经历和冒险都指向我们必须完成的使命。每一件事也都有其意义，只是我们必须了解它。每个错误都会使我们进步，每个老朋友都会带给我们新朋友和新机会。但这些都取决于我们能否洞察其中的联系。尽管前路艰险，但我们必须不断学习和成长。

这种态度的回报将远远超出你的想象。

要诀

现在就决定你是否希望获得财务自由。

- **永不满足，追求卓越。**
- **努力发掘机会。**
- **只为胜利。**
- **注重细节，认真对待每一件事。**
- **把做最好的自己作为你的生活准则。**
- **不怕犯错。**
- **要非常富有，你必须自主创业。**

现在，你已经作出了你的决定，在下一章我将告诉你如何才能防止“跌倒”。你将学会如何创造一种氛围，以便获得最大的帮助和支持。

本章要点

- **意外总是会发生。**
- **为了你自己、你的健康、你的良好心态以及你的家庭，尽快建立财务保障。**
- **财务保障使你处于强者地位。**

- 谁都无法保证避免事故和意外的打击。但是，每个人都可以未雨绸缪、处变不惊。
- 只要还没有实现财务保障，你就必须考虑制订预算计划。
- 奥纳西斯曾说：“我乐于重复过去的一切，只有一个例外，我将提早寻找更好的顾问。”
- 通往幸福的路有两条：减少欲望或增加金钱。如果你聪明过人，就会双管齐下。
- 只有积累了足够的资本，能够完全靠利息生活，你才算获得了财务安全。
- 只有从事热爱的工作，我们才能出色。
- 一个远离自己理想事业的人，不会知道自身的潜力。
- 成为一个理财专家。生活在现在，准备着未来。
- 为实现财务保障，你应当尽可能进行无风险投资。为实现财务安全，请寻找能带来 12% 收益率的投资。为实现财务自由，请用超出财务安全所需的钱进行投资，中度和高风险投资各占 50%。
- 财务自由之路上第一步也是最重要的一步是：作出一个明智的决定。如果现在不作决定，实际上就是一个决定，那就是让一切照旧。
- 那些将目标写下，并下定决心实现的人，实际上已经成功了一半。因为：
    1. 目标扩展你的机会意识。
    2. 目标帮助你找到解决方案。
    3. 目标鼓舞你争取胜利。
    4. 目标帮你树立高标准。
- 永不满足。
- 我们不应当成为永不犯错的人，而应当成为永不放弃的人。
- 别人只能使你暂时停歇，只有你才能使自己前功尽弃。
- 如果不经常犯错误，就说明你的冒险精神不够，对工作没有全力以赴。

第十三章　导师和专家网络

> 成千上万人自甘穷困潦倒。如果你的周围都是穷人，你也会沉沦，然后在不停地抱怨中了此残生。
>
> ——理查德·狄维士

仅仅阅读此书不能使你致富。你必须付诸行动，而且越快越好。最重要的是：你必须创造一种督促自己成功的环境。

平凡的生活使大多数人迅速湮没在人群之中。明白问题是成长的机会是一回事，问题真的出现是另一回事。在大多数情况下，问题都出现在最不合时宜的时刻，并且带来切肤之痛。如果问题成堆，即使最坚定的决心也常常被抛到九霄云外。

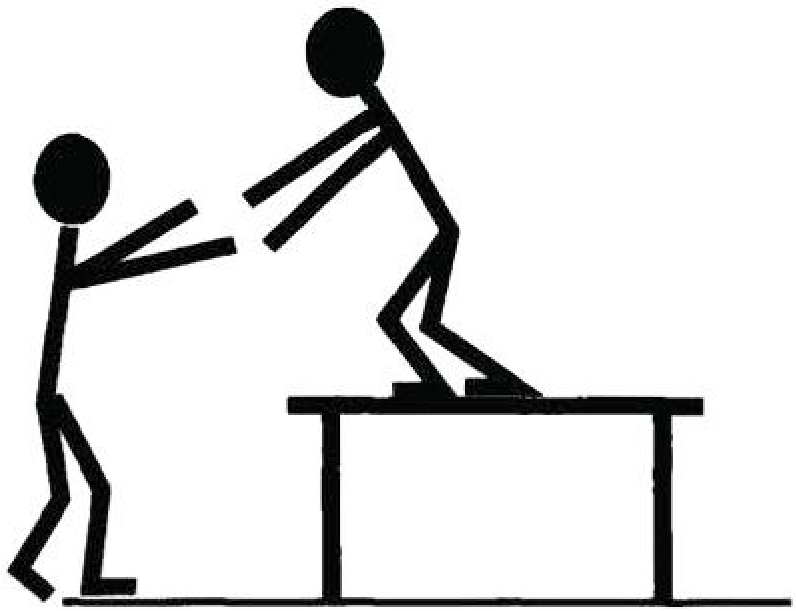
第一节　致富需要有益的环境

个人环境的影响

你需要一个有利的环境，时刻提醒你坚定自己的决心。你已经知道，目前你周围的人不一定符合这种环境。

你一定知道这句老话：近朱者赤，近墨者黑。我们通常认为自己足够坚强，可以不受周围人的影响。但是，我们从小就习惯于通过模仿进行学习，大多数时候这是一种无意识的过程。熟人和朋友对我们的影响远比想象中大得多，只是我们没有意识到这一点。

你现在站到一张桌子上去，请一个身体较弱的人站到桌前与你角力。你争取把这个人拉到桌子上，而这个人要把你从桌子上拉下来。谁会赢呢?



根据物理学原理，往下拉比往上提要容易。僵持下去你不会有希望，对手只需“吊在那里”等着你筋疲力尽就行了。

你可以举一反三：如果周围的人比你穷困，你就会止步不前；如果周围的人比你富有，你也会变得富有。

我们的生活总是会给别人提供教益。我们或者被别人当做榜样，或者被别人当做教训。你喜欢前者还是后者?

3 种有益于你的人

你需要榜样，你可以观察、分析和模仿他们的成功之道。从成功者身上，你可以看到他们也有榜样。你用来复制他们的成功的技术被称为模仿卓越———一种源自体育运动的描述。榜样无处不在。寻找你所学专业领域最好的专家，找到关于他的所有信息，包括各种书刊和报纸。找到他的电话号码，约个时间见见面。这件事也许比你想象的要容易。

你至少需要一位导师。99% 的杰出人士都曾有过导师。在本章里，我将向你描述导师怎样改变你的生活。我的最后一位导师是亿万富翁。你花 6 个月从这些人身上学到的东西可能比你平常 10 年学习的收获都

要多。关于导师的重要性我在第四章里已有详尽的描述。在本章中，你将学会如何与导师一起工作。

你需要被专家环绕。他们理解责任的概念，并且都是各自领域的大师级人物，能够指引你前进。你需要一个专家网络，本章也将探讨这个内容。你将找到建立起这样一个专家网络的方法。

听取更为成功的人士的意见

你的环境应当由一位导师、一些榜样以及一个专家网络构成。那么，你周围的其他人呢?

我认为，永远不要受平庸者的影响。否则，你将冒功亏一篑的巨大风险。无论他们怎样反对你的计划和想法，最好都不予理睬。

成功人士牢记下面的箴言：

- 以己昏昏，不能使人昭昭。所以，不要听信平庸者的建议。
- 与成功人士交往，自己也容易成功。
- 为了致富，你首先必须能坦然面对财富。最容易的方法莫过于与成功者为伍。
- “衡量一个君主昏庸与否，只要看他周围的臣子。”（马基雅维利）
- 尽早寻找优秀的顾问。
- 走自己的路，让别人说去吧。
- 向自己的榜样求教。

或许你会问自己，这些观点是否太激进?你对家人或需要你帮助的人的责任呢?

当然，会有人需要你的关心和帮助，你也有这个责任。

帮助别人和与成功人士交往会不会产生矛盾?没错，确实会有矛盾。自然界充满了矛盾对立：昼夜、冬夏、阴晴。但是，矛盾双方结合在一起才构成完整的事物。矛盾并不一定相互排斥，也可能相互强化。

想一想，你越成功地把握自己的人生，就越能帮助别人。世界上再没有比与穷人共享成功和财富更令人满足的事情了。但是，你不能混淆角色。当你帮助别人时，没有必要听取别人的建议。

第二节　如何寻找导师和向导师学习

我的亿万富翁导师

我曾经有一次休假一年多。在那期间我经常思考一些在平常繁忙的业务活动中根本无暇思考的问题。越思考，我就越渴望找到一个能让我充满激情的使命。

通过帮助别人理解金钱，我最终找到了我的使命。现在，我必须找到最佳方法，以最有效地传播自己的思想。换句话说，我需要完善自己，以达到更高的层次。于是我开始为自己寻找导师。

我发现结识高人的最好机会是参加研讨会。有一天，我到伦敦参加一个活动，聆听了一位美国亿万富翁的演讲。他以不到 1000 美元的自有资本起家，建立了一家石油公司。仅仅用了 8 年时间，公司市值就达到 8 亿美元。

他向在场的众多英国企业家介绍怎样利用别人的钱和帮助，使自己的创意成为大生意。他曾经在原油价格从每桶 40 美元跌到 8 美元时为他的石油公司搞到一笔 10 亿美元的贷款。从此以后，他成功地把触角伸到很多不同的行业。

听完他的讲话，我决定争取他做我的导师。中午休息时，我与他共进午餐。最后，我终于和他约定了通电话的时间。我如约打电话给他，却始终无法找到他本人。此后，我又反复尝试，但接电话的不是他的秘书就是管家。直到我第七次打电话时，才跟他本人通了话。他邀请我到他在苏格兰的城堡共度两天，到达时间为周日晚上 6 时。

到达城堡时他的私人秘书接待了我并把我领到一个房间休息。两个小时后，我终于见到了他。他情绪极差，而且丝毫不加掩饰。我听到的不是热烈的欢迎词，而是：“为什么我要把周日晚上浪费在你身上？”

我的第一个反应是收拾东西、立刻走人。但我来这里有一个特别的原因：我渴望学习。所以，我努力寻找他如此失礼的原因。也许，他只不过是在试探我，目的是了解我的忍耐力。

事实上，我确实需要很强的忍耐力和一张厚脸皮。他问了我许多难堪的问题，数小时里不停地侮辱我。他想知道，我为什么浪费了过去的两年时间。

最后，他终于向我讲述了一些他的生活情况。凌晨 2 点半左右，他突然用手指着我说："好的，博多。现在用最精练的语言告诉我，你能为我做什么？你期望从我这里得到什么？你只有 10 分钟时间。如果你能说服我，那很好；如果不能，你可以在这里休息，明天一早自己就悄悄地走吧。"

我说服了他，我们共同创立了一家公司。但是，如果事先不清楚自己的目标，我也不会成功。我把目标写下来并加以形象化。在此后的 6 个月里，我学到的高级理财知识比过去的总和还要多。此后我们分道扬镳，因为我想专注于自己的使命。

我之所以能学到关于理财方面的知识，首先要感谢一些成功人士的指导。我的第一位导师为我打下基础，他告诉我存钱的道理，教会我成功法则。在认识他之前，我的年收入不到 10 万马克。在他的指导下，只用了两年半我的月收入就首次达到了 10 万马克。我对我所有的导师都非常感激。

从师指南

99% 的成功人士都有导师。以我的最后一位导师为例。他在 8 年的时间里建立起一家市值 8 亿美元的石油公司，而在此之前他对石油甚至一无所知。这真是令人难以置信。也许你已经猜到了，他有一位杰出的导师。他的导师就是康斯坦丁·格拉秋斯，亚里士多德·奥纳西斯的多年至交，并且是奥纳西斯船运公司的董事长。

如果你想在几年之内掌握一个或者多个人的成功经验，就需要有一位导师。下面我将向你提供 17 条实用的建议，它们将使寻找导师和与导师共同工作变得极为简单。

1．写下需要导师的原因

仔细地寻找你的导师。你需要远比你成功并完美地掌握着你所需技能的人。认真地挑选，问你自己，你是否可以信任这个人并与之紧密合作?

学生必须完全信任自己的导师，这可能很难。但是请记住：不去冒险就永远不会赢。你需要创造力和恒心，才能成功地与导师建立联系。

记住：最好的导师有最杰出的学生，或者说最杰出的学生赢得最好的导师。因此，如果暂时得不到相关领域最好的导师，也绝不要放弃努力。为了得到最好的导师，你必须具备相应的能力。你需要一些可以展示的成果和令人信服的风度。 如果你不断进步，就会得到更好的导师。

2．你能够为导师做什么

找到这两个重要问题的答案：你能为导师带来什么价值？你可以为导师做什么？我们每一个人都有自己的优势并有机会运用这些优势造福于他人。但是，你必须清楚自己的优势在哪里。做到这一点的最佳方式就是每天记下你的成功日记。

3．你需要过硬的理由和激情

并且，你应该充满激情地表达你的创意。你说什么其实并不重要。在导师的影响下，你实现目标的方式肯定会有重大变化。而正因为这一点，你才需要他。导师明白，你渴望从他那里学到完美地运用创意的方法。

但是，导师希望看到你的决心。他想了解你为什么要这样做。他想确信你这是个好创意，而且你不会半途而废。他想看到你已经做好准备，希望从你的身上看到使他成功的创业精神。你应该用自己的方式向导师展现这些，完美地表达你自己，使导师相信你。

4．坚持

在某些情况下，真正赢得导师的心要耗时数月。有时，甚至与他的第一次约见就需要这么久的时间。但是，只要你不放弃，并以巧妙和通情达理的方式继续打电话、写信（同时寄上一份小礼品），就一定会赢得导师的心。

5．接受考验

想想我在苏格兰城堡里受到的“欢迎”吧。那整件事就是一场测试。你也许会认为自己的导师粗鲁、冷酷，但是，在不知道你是否值得他投入精力之前，他为什么一定要把宝贵的时间花在你身上？他不想出现不快的结局。因此在接受你之前，他就想确认你的素质。这就是说，导师要人为地给你制造压力，因为要了解一个人，莫过于观察他在压力下的表现。

顶级导师只对有远大志向的人才感兴趣。如果你有远大的志向，就需要恒心、激情和自信。你必须准备做一切必要的事。导师希望在你身上看到这一点，测试正是基于这个目的。

6．导师培养你解决问题的能力，而不是替你解决问题

不要让你的问题使你与导师之间的关系紧张。要设法使导师享受他与你之间的教学关系。你可以充分利用共处的时间，与导师一起拓展和

提高你的能力。

导师知道你有难题，因为难题是每个有抱负的人生活中不可分割的一部分。因此，要让导师相信，你有能力独立解决自己的私人问题。

绝不要对你的努力表示出怀疑。如果你不够自信，导师会认为你不是共事的合适人选。讨论项目问题时，一定要提出多个解决方案，然后向导师请教最佳解决方案。

7．与导师保持定期联系

把你公司的部分所有权转让给导师。这意味着你不得不出让公司的部分股份。这并不是一件容易的事。或许这样想会对你有所帮助：你是希望拥有 1000 万马克的 50% 呢还是希望拥有 5 万马克的 100%？不管你与导师之间的关系多么稳固，通过业务上的合作，你们之间的关系肯定会更加密切。

与名人（即导师）合作还有另一项好处，你会由于与导师的合作关系而立刻身价倍增。公司信纸头上一个响亮的名字会成为敲门砖，帮助你敲开银行的大门。由于你成功地赢得了著名人士的信任，银行自然会认为你值得信任。

8．尊重导师的时间

导师的时间比你的时间更宝贵。因此，每次和导师谈话之前，要首先考虑时间是否合适。一定要告诉他会面需要多少时间，明确告诉他会见的具体安排并严格遵守时间表。

尽可能经常对导师花费的时间表示感谢。他的时间观念很可能比你强得多。记住，他的时间更宝贵。

9．认真考虑你的问题

首先自己想一想，你是否可以独立找到问题的答案，然后设想导师可能给出的答案。问题往往会迎刃而解，不需要占用导师的时间。在这一过程中，你变成了自己的导师。这也正是你孜孜以求的目标。

要习惯于为每个问题同时准备 3 套解决方案。

10．开放的心态

带着开放的心态而不是怀疑主义去倾听，相信导师和他的意见。没有信任的教学是没有效果的。导师的思路和方案对你而言可能是完全陌生甚至是违反逻辑的。但请记住，正是他的思维方式造就了他的成功——远胜于你的成功。

因此，一定要有效地利用每一次机会学习导师的思维方式。学习得越快，你就越能迅速地将师生关系转变成合作伙伴关系。

11．赢得导师的心

尽可能经常赠送礼物给你的导师。给他寄明信片或发传真，感谢他，告诉他他的谈话对你多么有价值。能否赢得导师的心完全在于你自己，你有责任做到这一点。

确保你们的关系按照你的愿望发展。比如，如果与导师外出就餐，你一定要付账。很多人不这样做，因为他们认为导师比他们有钱。但是，你要用你的行动告诉导师，你是多么重视他的时间。

送礼要有创意。观察导师，暗地里研究他的爱好，找到别出心裁的礼物。导师虽然有钱，但他通常没有时间去购物。

12．迅速回复导师的来信

你是否经常有这样的经历：你给人在留言电话上留下重要信息，但事后无法判断对方是否听到；发出传真，但不知道对方是否看到。因此，回复越快越好。让导师对你的办事速度感到吃惊。

即使没有实质内容，也要作出回复。比如，你希望星期一上午 10 点和导师在他的办公室会面，他以传真确认 10 点没有问题并期待你的到访。此时，你仍然要回复，感谢他同意这次约见。

13．给导师反馈

导师当然想知道他的建议是否有效。所以你要定期与导师沟通，告诉他事情的最新进展，给他尽可能多的信息反馈。这种做法会激励他给你更多的帮助。即使事情进展不顺利，你也要告诉他，使他确信你忠实地执行了他的全部建议。

不时告知导师，你仍然坚信自己的目标。经常向他展示你的激情，使他相信没有看错人。

14．用成功向导师表示感谢

表示感谢的最好方式是超出导师的期待，取得非凡的成功。用钱塞满导师和你自己的口袋。

以超出导师期待的成功和成功速度给导师惊喜。

15．效仿导师

学习就是效仿导师的过程。既要专心致志，又要适当放松。像海绵一样吸收每一条信息，但同时要与导师交谈，使导师从与你的合作中得到享受。记住，导师正是因为喜欢自己的事业才取得成功的。

尽可能多地赞美导师，但不要太夸张。赞美要发自内心，但也不要认为反正导师了解他的能力，就对赞美感到矜持。相信我，任何人都愿意听到真诚的赞美。

效仿你的导师。如果你发现自己像导师一样走路、说话、穿衣，那就表明你正走在正确的道路上。这会帮助你像他一样思考和感觉。接受别人的表达方式和身体语言，就同时接受了别人的感觉。

只有通过现在的模仿才能学会将来的独立。但是，任何时候都不要忘记保持真实的自己。

16．不要揭短

没有人说过导师必须十全十美。很多师生关系破裂在于学生对导师要求过多。不要期待完美，这个世界上是找不到完美的，是人就总会有优点和缺点。

眼睛盯住导师的优点而不是缺点。你的目的是向他学习，而不是推翻他的权威地位。最重要的是，他能帮助你扬长避短。

很多成功人士都倾向于按照自己的意愿认定事实。但是，请记住，你是在向导师学习，而不是在向他证明你的正确。

另外，大多数成功人士改变看法的速度令人吃惊。昨天他们还坚持甲是最好的办法，今天却声称是乙。好的导师比大多数人都灵活。一个办法行不通马上就改，这不叫食言，而是保证成功的思维方式和弹性。另一方面，成功人士能比常人更长久地坚持经过验证的原则。你必须在这两方面找到你自己的方式。毕竟，你自己对你的个人生活负责。

17．饮水思源

不必等到功德圆满再像你的导师帮助你那样去帮助别人。最好的学生往往会成为最好的导师。

如果导师的原则使你大获成功，千万要记住应该感谢谁。指导他人是最好的回报方式。

学制要多长

随着时间的推移，师生关系会逐步向友谊过渡。也许有一天，你会产生一个简单的念头，希望与导师成为平等的伙伴。但无论如何，只要师生关系还存在，就要尽可能多学习。这是最好的学习方法。

导师迟早会要求你自立。那时，你应当用专家网络来代替导师的位置。

第三节　如何建立专家网络

每月结识一位成功人士

几年来，我养成了每月结识一位成功人士的习惯。我成功地与其中的大多数人保持着联系。他们都是各自领域的专家。有时我们立刻就能找到共同的兴趣点，在那里产生合作的可能。有时仅仅是建设性的、有启发性的讨论。

如何保持这种关系，我有一个简单的诀窍：每次会面之前仔细考虑可以为对方做什么。设身处地为对方着想。如果你处在他的位置会怎么做？你的机会或者关系能否对他有所帮助？如果对方也这样想，就会有一次成果丰硕的会面。

一定要首先考虑能为别人做什么。当然，你只会与懂得互利的人保持联系。所有成功人士都能团结一班志同道合的专家组成网络。

要诀

每月结识一位成功人士，建立一个专家网络。

- 从请求你认识的成功人士介绍他们所熟悉的成功人士开始。
- 让他们把你推荐给对方。然后你可以直接约定会面时间。
- 首先考虑你可以给别人带来什么好处。
- 与专家们的接触能够使你每天保持进步，这样的效果是其他方式难以比拟的。对专家们来说，没有借口，只有结果。
- 我会通过朋友结识其他的成功人士。
- 问你自己：你可以为专家网络提供什么？为提升自己的素质竭尽全力。
- 专家网络是作出决定的地方。

交志同道合的朋友

不久前，我参加了一个成功的建筑企业家举办的聚会。获邀嘉宾都是独立经营者，并在各自领域都有非凡的成就。其中一些是已经认识多年的老朋友。

我和几个人正站在一起交谈，一位老熟人也参与进来。很明显，他发福了许多。这之所以引起我们的注意，是因为他几年前曾经狂热地宣传健康的生活方式，并力图使周围的每个人信服他的哲学。我们当中的一个人就他的体重拉开了话题。

他解释说自己也无能为力，因为他的妻子总是做最美味的食物。开始时，他还进行了抵抗，要求她以素食为主，但最终却在不知不觉中缴械投降。他羡慕地说，我们应当为我们的妻子更明智而感到庆幸。

在其他大多数场合，他也许可以就这样蒙混过去，但在我们这里，他办不到。我们中一个人说：“真是胡说八道！你是想告诉我们你的老婆在掌控你的生活？这只是你自己好吃罢了，不要把责任推给别人。我可不希望你这样！”

我们都需要周围有一批严格要求我们的朋友。他们督促我们对自己诚实，要求我们做最好的自己。

第四节　模仿卓越

在模仿别人之前，必须对模仿对象进行细致的研究和分析。你必须从多方面对榜样加以考察。如果能够进行直接观察当然不错，但这并不是必要条件。你也可以录下有关电视采访进行分析。分析的内容是他们的身体语言、讲话方式、语言模式、修辞、思维方式、感情、指导思想以及价值观等，以便决定将来是否接受他们。

通过模仿进行学习大多数时候是一个无意识的过程。我们的言谈举止无不带着周围人的痕迹。我们接受他们的价值观和信仰，也同时照搬他们的言谈方式、饮食习惯、呼吸方法以及其他。

要真正改变生活，就要有意识地做这些事情，以便为不可预知的未来承担全部责任。

成熟意味着自己控制这个过程。受谁影响、向谁学习、学习什么，完全由你自己决定。你所模仿的对象是你未来的目标。人人都在模仿，你却必须把盲目的模仿转化成有意识、有选择的行为。

了解你的榜样有什么样的信仰和价值观。他们怎样看待金钱和财富？怎样安排每天的日程？为了多挣钱都作了哪些努力？有什么样的朋友和工作习惯？

永远不要认为你不能像其他人那样成功。大多数人之所以这样认为，是因为他们不能获取高收入，也从来没有机会接近一位高收入人士，从而观察他怎样获得高收入。

埃拉·威廉姆斯于 1993 年获得美国“年度女企业家”称号。她说：“离老板越近，你就越能发现，他的活儿你也能干。”她的话并非没有道理。

要诀

至少找到一位可以效仿的榜样。

- 尽可能多地了解他，尽可能仔细地观察他。
- 记录你的观察结果，书面确定你的模仿策略。
- 找出你的榜样如何处理下面 5 个生活领域的问题：健康、财务、关系、情感和人生意义。

- 模仿卓越意味着你从此自觉地把握自己的学习过程。你用这种方式成为自己未来的设计师。

第五节　实践的钥匙

在开始的几章，你看到了致富的必要条件。在第五章中，由于你认真反思了自己的旧观念和旧信仰，所以具备了开始追求财务自由的能力。通过严格自律，你形成了新的态度。在养成新的习惯以后，这些态度得以巩固。

良好的习惯使你能自发地、轻松地做重要和正确的事。但是，这些态度的关键在你周围的人。对于培养良好的习惯和自我约束能力，导师、榜样以及专家网络是 3 个决定性的因素。

有自制力的人才是真正的强者。正如孔子所言："胜人者强，胜己者智。"

本章要点

- 创造不成功则成仁的环境。
- 受谁影响、向谁学习、学习什么，完全由你自己决定。只效仿比自己成功的人。
- 与成功人士为伍，你也容易成功。
- 为了建立专家网络，你必须考虑能为别人做什么。
- 我们需要专家网络帮助我们做最好的自己。

第十四章　播种金钱

富裕产生的满足感，不能从简单的金钱占有或者挥霍中获得，而要通过明智地利用金钱获得。

——米盖尔·德·塞万提斯，《堂吉诃德》

你想知道如何才能保证尽情享受金钱吗？人生的一切最终都是为了成功和幸福。现在，你已经了解了如何改变金钱观以及应用哪些策略可以积累财富。

成功意味着得到所爱，幸福意味着享受所得。

你的目标是在积累财富的同时找到幸福。下面介绍的策略起点也许会使你感到惊讶，但结果肯定会令你目瞪口呆。

第一节　分享财富

钱并不只属于你个人

研究成功和幸福人士的履历就会发现，他们总是与别人共同分享自己的财富。他们对自己的成功怀着深深的感激，并且明白自己的责任。

在这里我不是说所有的富人都以负责任的态度处理金钱。但是，我认为所有既富有又幸福的人都在以非常负责任的态度处理金钱。

有机会和能力挣大钱的人有义务关心挣钱不多的人。钢铁大王安德鲁·卡耐基这样说过：“富有是一笔神灵托付的财富，持有者有义务以之终生造福社会。”

很多人都乐于帮助穷人。但在此之前，他们的目标首先是个人致富，希望首先自助，然后才助人。但这样是行不通的，你不可能先收获后播种。

从前，有个吝啬的农夫新买了一块土地。在继续投资之前，他想确定这笔投资是否值得。

于是，他坐在地头观察这块土地并自言自语：“如果这块地秋天的收成好，明年我就自己买种子来播种。但是，这块地必须首先证明它值得投资。”农夫最后当然大失所望。

现在，在农业上谁都知道要先播种后收获。但一开始并不是这样。认识播种和收获的关系促成了人类从狩猎到定居的转变。

每个人在成长过程中都经历过类似的选择。他必须选择是全部消费还是有所储蓄。他可以挥霍无度把种子吃掉，也可以留下一部分钱作为种子播下。

无论你处于何种境况，我们这个世界上的大多数人都会认为你是富有的。世界上 2/3 的人都愿意立刻与你调换位置。

如何播种金钱

拿破仑·希尔花了一生中的 25 年研究巨富的生活。我们应当听听他的建议：“如果一个人明白，最稳妥的挣钱方法首先是给予，那么这个人是幸福的。”

你将发现，富有和幸福的人不仅乐善好施，而且很早就开始这样做了。他们第一次伸出援手时，实际上还没有具备能力。只要研究一下凯洛格斯、卡耐基、沃尔顿、洛克菲勒和坦普尔顿等人就会发现，他们很早就对这个世界上的一切怀着深深的感激。出于这种感激，在还没有致富之前他们就开始捐助慈善事业。

收入的 1/10

在《旧约全书》时代，捐出全部收入的 1/10 是以色列人的一个风俗。在农业上也是如此，农民要把收成的 1/10 重新埋入土地，以免剥夺过多的地力。此外还要储藏收成的 1/10 用做下一年的种子。最后，对土地实行每 10 年休耕一年的制度，以恢复地力。

将收入的 1/10 捐赠给穷人已成为成功人士的一个习惯。你经常会发现，成功人士一方面在生意场上是强硬的谈判对手，另一方面对穷人又有着善良的一面。

确实，在很多情况下捐款纯粹出于一己私利。有些人偏爱公开捐助，为的只是广告效应。但是，人做任何事情不都是出于利己吗？获得更好的自我感觉难道不是帮助别人的部分原因吗？

对于穷人，这样的讨论毫无意义。只要他们能得到帮助，捐款贴不贴“高尚捐助”的标签并不重要。

第二节　付出的回报

善有善报

令人惊讶的是，那些捐出 1/10 收入的人从来没有受到金钱的困扰。他们不仅更为幸福，而且确实更为富有。

我经常问自己和别人，这是为什么。一个定期捐出收入 10% 的人，怎么会比一个留下 100% 收入的人还要有钱呢？90% 怎么会大于 100% 呢？

这种现象还没有科学解释。我不能肯定这种现象符合逻辑，但我想提供几条思路，以便更好地理解这一奇迹。

付出带来好感觉

付出往往比得到带来更多的快乐。自私会使人孤独、不幸和压抑。只关注自己同样会导致孤独。许多人因此只能对自己的宠物表现真实的感情。

“治愈”没有意义和无所适从两种感觉的最好的方式是关心别人。悲伤和压抑的人，大多是过于关注自己的人。致力于帮助别人会转移自己对悲伤情绪的注意。因此，帮助别人也就是帮助自己。

把别人摆渡到对岸，自己也会到达。

付出是对金钱的妥善运用

现在，你可以证明你能够妥善运用金钱，可以证明金钱可以为善。如果你能够用自己的金钱为他人排忧解难，帮助他人过上更加幸福的生

活，就会对这个观点更加印象深刻。

你用付出证明你能够负责任地处理金钱，并且金钱被正确地使用，因为它掌握在正确的人手中。

付出与自信

付出金钱时，你向苍穹发出了下面的信号：“感谢上苍赐予我富余的金钱，我因此能够帮助他人。”这种思维帮助你树立起正确的金钱观。你可以更好地享受金钱，因为你没有把它看得过重。

你更加了解，金钱是一种流过生命过程的能量。你付出越多，流入就会越多，你的信心更强，期待更多的金钱流入你的生活。

因此，捐款实际上是充满自信的行为，是宇宙中的能量流动。你表现出对自己和宇宙的信心，期待着更多的金钱进入你的生活。你期待着财富，所以财富成为你生活中理所当然的事情。记住：我们的期待决定我们的收获。

个体与群体

今天，如果有谁仍然独往独来，肯定不是什么聪明的做法。确实，这种态度无论是对个人还是对社会都不会有好处。为了提高自己，我们需要他人的帮助；而他人也需要我们的帮助。这就产生了两个简单但深刻的认识：第一，团结力量大；第二，个人利益存在于集体利益之中。

共同繁荣对我们的影响比目前科学所能证实的更为深刻。但是，我们对其他人的影响以及其他人的现状对我们的影响，也是不可否认的。

我们都知道这个道理：爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之。微笑和友善也是一样，在金钱问题上也是如此。谁为世界付出金钱，世界也会给他金钱回报。

付出与责任

责任意味着回应能力。一个有责任感的人不可能对世间不幸和大众疾苦视而不见。

我们的世界因为苦难而黯然失色。分配不公威胁着幸福与和平。实现公平分配的道路迷雾重重，争端不已。因此，每一个为我们指明前路的路标都很重要。世界需要一部分人扮演路标的角色。或许世界赐予这部分人更多的金钱，就是为了使他们发出更加明亮的光来照亮前路。

付出者活力无限

很少有什么能够比付出给人们带来更多的生机与活力。因此也几乎找不到比付出更好的心灵良药，付出或是出于感激和责任感，或是出于对生活和对人类的爱。

幸福的前提是享受现在所拥有的。而做到这一点的最佳方式是有责任感的行为和回报。我们可以通过捐款来播种幸福，同时也可以播种金钱。责任能够创造奇迹，最终使我们的收获大于付出。

其实，所有这些说法都只能触及奇迹发生机制的皮毛。但同所有的奇迹一样，对于它为什么和怎样发生，我们不需要知道太多。

我们只要看到结果就足够了。而如果你捐献出收入的 10%，就会得到下面的结果：

你将富有和幸福，你会得到所需并享受良多。

所以，我建议你尝试一下。俗话说“聪明人摘果，死心眼掘根”。你也许永远找不到奇迹的根源，但如果你付出行动并捐出 10%，你将收获果实。

要诀

按固定比例捐出收入的一部分。

- 你将认识到金钱是个好东西并正确地使用金钱。
- 如果你决定这样做，就用书面形式记录下你的决定和原因。

- 制订负责任的资金使用计划。确保资金使用达到计划目标。
- 助人为乐并持之以恒。
- 即便实际上还没有能力承担，也要从现在开始实行这个方案。

金钱使人幸福

金钱能够使你幸福，从本质上丰富你的生活。但是，你只有采取切实行动才能有这种结果。所以，你必须有所作为。

如果你此前只是走马观花地阅读本书，并没有采取实际行动，那么就请返回并从头开始。要相信金钱能够带来幸福。

本章要点

展望：现在怎么办

知识能战胜致富的两个敌人：风险和恐惧。

——查尔斯·吉文斯，《无风险致富》

你现在已经了解了改变生活的技巧和策略，并可以以之造福自己和周围的人们。合上本书之后，你有两种选择：第一种，认为读了一些逸闻趣事，然后继续沿着老路走下去；第二种，努力改变自己的财务状况和生活。你可以应用本书介绍的方法创造奇迹并设计一种全新的生活。

现在就开始

西塞罗和德摩斯蒂尼是两位杰出的古代雄辩家。每当西塞罗结束一场演讲，人们都站起来鼓掌，激动地大喊：“演讲太精彩了！”每当德摩斯蒂尼结束他的演讲，人们却大声呼喊：“让我们行动吧，现在就开始！”然后踏踏实实去做。

如果你读了本书后只说“好书，观点和方法都挺有趣”，却不去实践，那么你我都不过是在浪费时间而已。

吉姆·罗恩注 说过：“有两种人，他们都从书中得知苹果有益健康，都知道这句俗话‘一天一苹果，医生没事做’。其中一种人说‘我需要了解更多的背景资料’，另一种人立刻到附近的水果店买苹果。”

“知识就是力量”这句话其实并不确切。正确的说法应当是：“应用知识就是力量。”所以，你必须马上考虑要拥有什么样的力量。

现在就开始一次全新的、独特的旅程。这次旅程会使你曾经拥有的最大胆的梦想都相形见绌。当我的导师指导我开始按照本书的原则进行实践的时候，我的感觉就是如此。你同样可以让你的生活不同凡响。

要诀

全力致富，做一切必要的事。因为金钱能够给你带来幸福，所以它必须是你致富的目标。

- **捐款造福他人，自己也快乐。**
- **金钱会给你带来安全感。**
- **随着金钱的增长你可以看到个人的成长。**
- **金钱使自由的生活成为可能。你可以做自己喜欢做的事，可以发挥天赋、造福他人。**
- **金钱可以更好地提高你和他人的能力。**
- **有钱才可以防止金钱对于生活过度重要。金钱是正常生活的前提。**
- **支配金钱而不是任由金钱支配。**
- **你可以集中精力做重要的事。**
- **金钱可以发挥你的优势，开拓你的思维。**
- **没有金钱，生活就会倾斜。拥有金钱，你才能从容地应对生活其他方面。**
- **金钱使生活更加丰富多彩。你可以住喜欢住的房子，交喜欢交的朋友。**
- **有了钱，你可以自由支配个人时间。你不再受生计所迫，可以充分追求个人价值。**
- **金钱意味着力量。有了钱，就有更多的机会发挥正面影响并帮助他人。**
- **金钱可以使你接触到许多永不满足、致力于发挥自身最大价值的人物。**

让我们来假设下面的情况：

一个人会在 7 年后出现在你的生活中。他将使用你的钥匙进入你的房子，享用你的劳动果实和所有心爱之物。

他将与你形影不离。他观察你的工作，查看你的银行对账单，阅读你现在制订的计划并监督计划是否实施或超额完成。当你检讨自己的错误的时候，他也将注视着你的一举一动。

这个人就是你，是你的行动创造的一个新的人物。只是我们还不清楚，这是一个什么样的人：他信仰什么、做什么、有什么样的人生哲

学？他被谁所爱、有什么样的朋友？他住在什么地方、有什么值得自豪的业绩？

此时此刻，何去何从？在本书的开头，你已经问过自己：“如果不作改变，7 年以后我会怎样？”你真的准备承受 7 年不作改变的结果吗？

约翰·奈斯比特[注]说过：“预测未来的最好方法是了解现在。”因此，从现在开始诚实对待自己。读完本书之后，请抽出一点时间思考未来的方向。

你是否愿意走不断学习和成长的道路呢？如果本书能够对此有所裨益，我会深感荣幸。欢迎来信，我很高兴能为你提供一些帮助。也许有一天，我可以把你的成功故事讲给别人。我们也可能在未来的某个时间、某个地点相遇。创造奇迹的人也许很少，但他们行动神速，所以无处不在。

组建自己的团队

如果你已经作出决定，就请把一群能发掘你个人最大优点的人集合起来。这群人由那些创造奇迹的人物组成。为了实现目标，他们不会畏惧任何艰难险阻。他们目标明确，每天都在成长。他们支持你，绝不允许你满足于低标准。接近他们会督促你发展和进步。同他们的联系是你渴望的最好的礼物。

同他们的接触也是愉快的经历。如果要人们回顾一生中最美好的时光，你最常听到的是，作为团队一员的经历最为难忘。成为团队一员能促进你的进步和成长。团队所形成的竞争和合作环境是你个人难以营造的。

传播本书的理念

这是向你提出的最后一个要求：传播本书的理念，让每个人都知道富有是人生而就有的权利。

这样做有两个很好的理由：首先，传播的内容正是我们自己过去的必修课。与别人分享我们的思想给我们提供了一个温故而知新的机会，不断提醒我们牢记人生目标。其次，帮助他人作出重要的、积极的改变，可以产生无法估量的巨大财富和幸福。

现在你已经知道必须做什么和怎么做，接下来就是最重要的一步：行动，尽快地行动。为了自己，也为了别人。拿出超乎大家期待的成绩。这样，你就能做最好的自己。

我深信，人生在世必有其使命和意义。现在在哪里并不重要，去往何处才是关键。

绝不要忘记，财富是你的天赋之权。太阳底下必有你的一方沃土。让你的生活不同凡响，向自己也向别人证明，从现在开始，你能够在 7 年内致富！

我的祝愿

在互道珍重之时，请带走我个人对你的祝愿：

祝你充分利用天赋之权；

祝你物质和精神双重富有；

祝你享有健康、幸福和祥和的生活；

祝你实现人生的价值，做你喜欢做的事，发挥你的能力去帮助他人；

祝你充分开发自己的天赋，开辟出一片个人的天地；

祝你不断学习和成长，做完美的你；

祝你与他人分享自己的幸福和财富并从中实现自我；

祝你利用天赋之权，让你的生活不同凡响。 本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：http://www.ireadweek.com

致谢

杰出的成就离不开不同人之间天衣无缝的合作。

我有幸获得向一些杰出人士学习的机会。尽管无法在此一一列举他们的名字，但我要对他们中的每一个人致以由衷的感谢。不过，我仍然想提及几个人，因为他们给了我特别深刻的印象。他们是：神职人员温弗里特·诺阿克博士；我的第一任导师彼得·霍韦尔曼，他不仅教给我成功的基本原则，还使我享受到相互信任的良好关系；沟通大师沙米·迪龙；以及将我带入高级金融世界的亿万富翁大丹尼尔·S·皮纳。

本书就是上述经历的产物。康普斯出版社的两位编辑——克威尔富特女士和希克令先生的“锱铢必较”也为本书增色不少。他俩当中的任何一位都令我深感头痛，但显然对我的进步大有裨益。

我还要特别感谢那些参加讲座的人员，是他们给了我无穷的创意。

拥有金钱不仅意味着自由，而且意味着更加独立的生活。当我意识到这一点以后，内心深处产生了一种强烈的愿望：我要把这些知识传授给我遇到的每一个渴望真正自由的人。我坚信我们每一个人都可以学会致富，就像我们都可以学会驾驶汽车一样。

——博多·舍费尔

在本书中，欧洲第一理财教练博多·舍费尔将为你介绍梦想、目标、价值观和策略这四大致富支柱，指导你转变理财观念，运用有效的投资理财策略，在保证财务安全的前提下，实现财务自由。你将学到：

- 怎样合理利用负债；
- 科学储蓄并利用储蓄致富；
- 股市投资的 10 条黄金法则；
- 选择基金的技巧及投资基金的 10 条建议。

本书在德国出版后大获成功，占据德国图书年度畅销榜第一名，并创下了 110 周稳居德国图书排行榜榜首的记录，被译为 23 种文字出版，全球销量超过 500 万册。更重要的是，通过运用博多在本书中所介绍的投资理财理念和策略，成千上万的欧洲人已经在个人财务问题上取得了巨大的进步，并最终实现了财务自由。如果你想要提高理财技巧，安全实现家庭财产的保值增值，那么这本书就再适合不过了。

如果你不知道读什么书，

就关注这个微信号。

微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

1、 历届茅盾文学奖获奖作品

2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

……

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读） www.ireadweek.com 这行下载